

Großhandel erfolgreich im Geschäft mit Fernost:

DBV erhält Alleinvertrag für Alufelgen aus China

Von Peter Schmidt

DER DBV (Deutsche Brennstoffvertrieb Würzburg) verstärkt seine Beziehungen nach China: Für Asiens größten Alufelgenhersteller übernimmt der deutsche Reifen- und Felgengroßhandel nun die Generalvertretung für Deutschland und die angrenzenden Länder. Außerdem steigt der DBV nun in die Stahlfelgenproduktion ein.

Es war nach gut 9 Stunden Frankfurt-Peking ein für diese Distanz kurzer, aber anstrengender Flug. Doch damit nicht genug. Nach kurzem Aufenthalt geht es gleich weiter nach Weihai, die Kleinigkeit von gut zwei Flugstunden entfernt an der Ostküste Chinas in der Provinz Shandong gelegen. Die Küstenstadt Weihai wandelte sich im Turbotempo vom Fischerdorf zum Badeort mit Industriegebiet, beherbergt mittlerweile ein paar hunderttausend Einwohner und so landen auch wir in einem modernen, brandneuen Hotel.

Im Industriegebiet von Weihai ist die Felgenfabrik Weihai Wanfeng Auto Wheel Co. Ltd. beheimatet – und die steht auch gleich auf der Tagesordnung: Begrüßung und Besichtigung der Felgenproduktion. Im Werk regiert übrigens die Frauenpower: Chefin der Weihai Wanfeng Auto Wheel ist Liang Sainan, eine attraktive

Managerin Anfang Dreißig, die noch dazu als gelernte Betriebswirtin über imposante Zahlen berichten kann, während sie ihre Gäste, also die DBV-Delegation, noch mit Knuspereien und Getränken versorgt. Klar übernimmt sie auch persönlich die Werksführung.

Weihai produziert 1,2 Millionen Felgen pro Jahr und ist Teil der Zhejiang Wanfeng Auto Group – Präsidentin ist mit Ailian Chen ebenfalls eine Frau -, die in 4 Fabriken Alufelgen aller Art herstellt. Alles in allem kommen so über 20 Millionen Felgen aus den Kokillen, die Hälfte davon für Zweiräder. Dafür verbraucht die Gruppe nicht weniger als 150.000 Tonnen Aluminium. Und niemand geringeres als BMW-Motorrad lässt hier

Felgen für die Erstausrüstung seiner Bikes gießen, ebenso Honda, Yamaha, Harley oder Suzuki. Das gleiche Bild zeigt sich im Pkw-Segment: Auch hier lassen sich die bekanntesten Automarken aus Europa, USA und Japan mit Felgen aus Weihai beliefern. Gerade auch das Werk Weihai arbeitet stark für die Fahrzeugindustrie, über 90 Prozent der Produktion gehen ans Band. Deswegen kommen der General Managerin des Werkes Liang Sainan die Aufträge aus Europa gerade recht, um diese Einseitigkeit ein wenig abzumildern: „Wir möchten auch für den Ersatzmarkt produzieren und diesen Anteil steigern“, erklärt die Managerin. Der Erstausrüstungsanteil der ganzen

Gruppe liegt bei 80 Prozent. Größter Ersatzmarktkunde in Weihai ist der DBV aus Deutschland. Im letzten Jahr orderten die Würzburger 150.000 Felgen. Ins Reich der Mitte fliegen die Großhändler seit vielen Jahren und seit vier Jahren in die Küstenstadt. Auf die Kontaktpflege legt der DBV besonderen Wert, auf wenn das vier bis fünf Trips im Jahr sind – es muß eben auch auf der Beziehungsebene klappen.

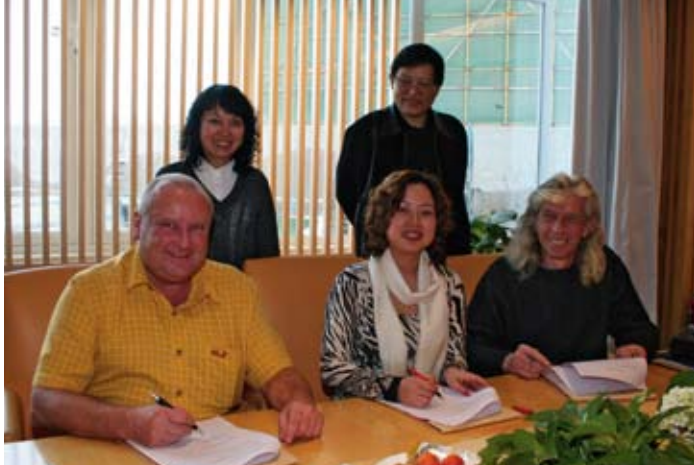
Mit Erfolg, wie der absolut herzliche Empfang in der Fabrik zeigt. Auch die Ingenieure freuen sich, wenn die deutschen Geschäftsfreunde mal wieder zu Besuch kommen. Und es gab schon Gegenbesuche: Liang Sainan und ihre Exportchefin



General Managerin bei Wanfeng in Weihai: Liang Sainan



General Manager bei Jingtu: Sun FengFeng



Vertragsunterzeichnung bei Wanfeng in Weihai: v.l.: Norbert Bathon, Dolmetscherin Liya Fette, General Managerin Liang Sainan, Dajun Chen, Udo Strietzel



Song Yanhong waren auch schon in Würzburg zur Weinprobe.

Ziel und Zweck dieses jüngsten Besuches war aber nicht die Besichtigung der brandneuen Produktionsanlage, quasi eines neuen Werkes im Werk, die Liang Sainan dennoch stolz präsentierte. Die kannten Norbert Bathon, Udo Strietzel und Mike Teig schon vom letzten Besuch. Diesmal wollte man schriftlich fixieren, was ohnehin schon länger verabredet war: den »Alleinvertrag« mit dem Felgenhersteller, der besagt: Wer bei Wanfeng Felgen für den deutschen Markt und die angrenzenden Länder produzieren lassen will, der muss dies über den DBV tun. Aus chinesischer Sicht wird der DBV damit zur Agentur, die Kunden vermittelt, damit sie preiswert Felgen nach eigener Vorstellung produzieren lassen können. Dabei wird eine kleine Gebühr fällig. Bathon: »Einen Euro pro Rad möchte ich dabei bitte mitverdienen.« Der DBV versteht sich dabei als neutraler Mittler in der Gesamtabwicklung und stellt hierbei seine Kontakte mit Wanfeng zur direkten Verfügung. »Schutz für

Kokillenkunden wird vertraglich gewährleistet«, verspricht der DBV. Damit machen die Würzburger die chinesische Produktionskapazität für jeden hiesigen Produzenten zugänglich und verfügbar. Und Wanfeng kann im Werk Weihai alle Arten Felgen herstellen: geschmiedet oder gegossen, einteilig oder mehrteilig. Sogar Magnesiumfelgen sind schon produziert worden, sagt Liang Sainan.

Die Würzburger Großhändler haben außer Alufelgen noch mehr im Sinn: Es soll auch eine Range Stahlfelgen entstehen und hierzu hat der DBV erste Kontakte mit einem aufstrebenden Stahlradhersteller geknüpft: der Zhejiang Jingu Co. Ltd. Diese haben erst vor wenigen Monaten ihr Produktionskapazität mächtig ausgeweitet und 8 neue Hallen auf eine Wiese bei Hangzhou, eine Millionenstadt südlich von Shanghai, gestellt. 4 Millionen Räder jährlich schicken sie nach USA, Japan und ins eigene Land und keine nach Europa – noch nicht! Der DBV hilft also auf den Sprung in andere Märkte und zum Planziel von 6 Millionen Rädern zur Auslastung der Hallen.

Felgenproduktion bei Wanfeng: Unwuchtprüfung (links) und Lackierung im Reinraum (rechts). Oben rechts: DBV-Delegation beim Stahlradhersteller Jingu

So leicht wie bei Wanfeng ist das Spiel hier allerdings nicht. Die Beziehungen stehen noch am Anfang. Es müssen eine Menge Details noch geklärt werden. Dabei bewährt es sich, dass der DBV mit eigener Dolmetscherin anreiste. In der Geschäftssprache Englisch würde es von Missverständnissen nur so wimmeln. So nutzt jeder seine Muttersprache: Deutsch und Chinesisch. Das ständige Übersetzen braucht natürlich Zeit, genauso wie die Verhandlungen selbst. Und der Geschäftspartner braucht mittendrin auch mal eine Stunde für eigene Beratungen. Die Planzahlen müssen letztlich drastisch reduziert werden, von den ursprünglich angepeilten 250.000 Stahlrädern ist nicht mehr die Rede. Stattdessen will sich der DBV auf wenige Rennervarianten beschränken. Zwei Tage lang wird verhandelt, allerdings mit positivem Ergebnis. Geduld ist jedenfalls vonnöten – die nicht jeder hat in unserer schnelllebigen Zeit. Viele Euro-

päer brechen auch frustriert Verhandlungen ab, weiß Asienkenner Norbert Bathon.

Weil sie die asiatische Mentalität nicht verstehen. Für die hat Bathon eine Buchempfehlung: »1.000 Tage in Shanghai« von Martin Posth. Es geht nämlich nicht nur ums geschäftliche. Verhandlungen mit asiatischen Partnern haben eigene Gesetzmäßigkeiten. Es muss auch Freundschaft entstehen. Und die kommt eventuell beim unverzichtbaren gemeinsamen Abendessen mit gegenseitiger Ansprache und dem unvermeidlichen gegenseitigen Zuprosten mit vollem Glas: »ganbei« heißt das auf chinesisches »das Glas trocknen«, also »auf Exk.« ■

www.TYRE 24.de

DIE ONLINEPLATTFORM
FÜR DEN REIFENHANDEL

Das Original

Interview mit Norbert Bathon und Udo Strietzel:

»Erst kommt die Freundschaft, dann das Geschäft«

Von Peter Schmidt

ÜBER DIE PLÄNE und Ziele des Engagements in China sprachen wir den beiden DBV-Vertretern Norbert Bathon (NB), Geschäftsführer und Udo Strietzel (US), Gesamtvertriebsleiter.

GB: Von der Anzahl der Felgen her, nämlich insgesamt 20 Millionen pro Jahr, könnte sich Wanfeng mittlerweile als Asiens größter Felgenproduzent bezeichnen. In Deutschland ist das Unternehmen nahezu unbekannt. Wie kam der Kontakt mit dem Felgenproduzenten zustande?

US: Im Grunde per Zufall über die Dolmetscherin während eines China-Besuchs bei einem anderen Hersteller. Sie hat uns gut eine Woche begleitet ohne direkten Bezug zum Felgengeschäft zu haben. Dennoch fragte sie uns, ob wir Interesse hätten an einem Kontakt mit einem Radhersteller...

GB: Waren Sie da auf der Suche?

US: Nein, wir haben bereits in einer anderen Fabrik produzieren lassen. Wir haben zwar Interesse bekundet, aber nie vermutet, was dahinter steckt. Später rief sie uns dann an und sagte einen Preis durch. Bald darauf sind wir wieder nach China geflogen. Das war vor vier Jahren.

GB: Wie viele Räder haben Sie mit Wanfeng gemacht bis jetzt?

US: Etwa 500.000. Und wir lassen jetzt nur noch dort produzieren.

GB: Und das Geschäft lief dann immerhin so gut, dass der DBV neben seiner ersten Produktlinie noch eine zweite aufgestellt hat mit edleren Felgen, die alle aus

dieser Fabrik kommen. Wie läuft die Zusammenarbeit mit Wanfeng?

US: Mittlerweile sehr freundschaftlich und sehr effektiv. Wir sind inzwischen sogar online verbunden, so dass wir sehen können, wo unsere Felgen im Produktionsablauf stehen. Wir mussten uns natürlich am Anfang erst aneinander gewöhnen. Am Anfang gab es noch Probleme in Sachen Termineinhaltung und Qualitätsniveau.

NB: Diese Probleme sind aber gelöst. Wir sind sehr zufrieden mit den Rädern und unsere Kunden sind's auch. Sonst hätten wir nicht jedes Jahr Steigerungsraten gehabt. Im letzten Jahr haben wir 20.000 Räder mehr verkauft. Und die Reklamationsquote liegt im Promillebereich.

GB: Wie entscheiden Sie über ein Design?

NB: Aus dem Bauch heraus. Die Designentscheidung kommt von uns. Wir geben das sehr genau vor, wobei die Konstruktionszeichnungen, die 3D-Darstellung von Wanfeng gemacht wird inklusive FEM-Berechnungen, wo also per Computer berechnet wird, welche Tragfähigkeit das Rad haben wird. Diese FEM-Berechnungen sind übrigens unglaublich präzise.

GB: 500.000 Räder in vier Jahren: Über welches Vertriebssystem läuft das?

DBV-Felgen aus chinesischer Produktion



Mauritius



Australia

NB: Unser Vertriebssystem ist der Reifenhändler, der Autohändler und die Kfz-Werkstatt, die aber alle meistens über unseren DBV Webshop 3.0 bestellen.

GB: Und Großhändler?

NB: Auch.

US: Daran, dass wir praktisch in jeder Werkstatt präsent sind, findet nicht jeder Großhandel Gefallen. Aber durch die Qualität, die Wanfeng liefert, haben wir auch treue Großhändler auf unserer Kundenliste, die mit uns auch gut verkauft haben. Und auch jetzt haben wir die Chance weitere Großhändler zu finden, weil wir Pünktlichkeit zusichern können.

NB: Wir können zum Beispiel ganz schnell neue Designs bringen. Da vergehen nicht mehr als 4 Monate von der ersten Konstruktion bis zu Auslieferung des ersten Containers mit dem neuesten Trend. 7 Tage benötigen wir für die Konstruktion, 28 Tage für den Bau der neuen Kollisionen und 4 Monate nach Designfindung können wir die Räder in Serie liefern. Das ist ungeheuer fix.

GB: Gibt es Verträge mit Großhändlern über Abnahmemengen?

NB: DBV macht da keine Verträge. Hier zählt noch Vertrauen.

GB: Sie hatten allerdings mit Wanfeng Vertragsverhandlungen. Was war der Inhalt?

NB: Wir sind nun für Wanfeng die Agentur für Europa. Es geht im Vertrag um Qualität, Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit. Besonders wichtig aber ist es für uns, in Deutschland einen gewissen Schutz zu haben. Wenn heute Anfragen von deutschen Rädervertriebsleuten kommen, muss es über den DBV laufen. Das ist unsere Sicherheit.

GB: Als Exklusivimporteur von Wanfeng-Felgen.

US: Die Chinesen nennen das Agentur.

GB: Das nennt man bei uns anders. Dahinter steckt schon auch eine andere Mentalität im Geschäftsleben.

US: Wenn man in China produzieren lässt, dann gehört es dazu, dass man mindestens zwei mal im Jahr zu Besuch kommt, besser ist 4 mal im Jahr: Dabei muss ein Guanxi entstehen, ein Beziehungsgeflecht. Und das gute Auskommen miteinander wird ständig neu dokumentiert.

NB: Die Chinesen sagen, man muss erst Freundschaft schließen, um danach Geschäfte machen zu können. Und wenn nach der Freundschaft auch Geschäfte zustande kommen, dann wird die Freundschaft noch inniger.

GB: Sie haben auch über Preise gesprochen?

US: Man muss als Kunde oder auch Lieferant die Dinge auch aus den Augen seines Partners betrachten können und sehen, welche Sorgen der andere hat. Wir haben steigende Rohstoffpreise und fallenden Dollar und wir rechnen in Dollar ab. Der Yuan ist gegenüber dem Dollar aufgewertet worden.

NB: Wir profitieren auch vom Verfall des Dollars. Einen Teil des Profits haben wir den Chinesen gegeben.

GB: Wird die Preissteigerung damit aufgefangen?

US: Komplett.

GB: Die nächste Station hieß Jingu, ein Stahlradhersteller. Was ist für Sie hier interessant?

NB: Jingu baut gute Stahlräder in Dimensionen von 10 bis 22,5 Zoll. Die neue Fabrikhalle ist gerade ein halbes Jahr alt und mit neuester Technik ausgestattet. Aus diesen neuen 8 Hallen exportiert Jingu nach USA, Asien und Japan, aber

nicht nach Europa. Deshalb sind auch wir für sie interessant, weil sie Europa noch nicht bedienen.

GB: In den neuen Hallen war allerdings noch viel Platz für den Aufbau neuer Kapazitäten.

NB: Deswegen planen wir für den Herbst ein Stahlradprogramm im Pkw-Bereich, das mit Rennertypen beginnt mit dem Ziel später ein nahezu vollständiges Sortiment für die wichtigsten Fahrzeuge anzubieten.

GB: Jetzt sind die Verhandlungen nicht ganz so gelaufen wie gewünscht, sondern eher wie befürchtet. Allerdings wurden Sie nicht überrascht. Wie beurteilen Sie die Chancen, dass das Geschäft noch den gewünschten Erfolg bringt?

NB: Die Chinesen haben jetzt erst richtig verstanden, was wir wollen und brauchen: die Sachen mit den Prüfmustern, die Kontrolle durch den TÜV, der Plan, in welcher Zeit produziert werden soll und wann

geliefert werden muss. Das ist an diesem Gesprächstag klar geworden, da bin ich mir sicher.

US: Wir wollen mit einer kleinen Stückzahl anfangen, weil man sonst die Qualität nicht permanent überprüfen kann.

GB: Wie wurde die Qualität bis jetzt gesichert?

NB: Die Fabrik haben wir Ende November zertifiziert mit dem TÜV Pfalz und dem angeschlossenen TÜV Shanghai, der zum TÜV Rheinland gehört. Dieser wird in Abständen von 2-4 Wochen in der Fabrik Prüfungen durchführen, um die Fabrik auf dem Weg zur Qualitätssicherung zu begleiten. Jingu bietet aber schon jetzt prima Qualität nach den Anforderungen des amerikanischen und japanischen Marktes. Der deutsche Markt erfordert allerdings höhere Qualität.

GB: Die Prüfgeräte sind ja vorhanden, wie zu sehen war: Biegeumlauf-, Salztest, Impact und Abrollprüfung...

NB: ... und vom TÜV zertifiziert. Auch das Eingangsmaterial wird geprüft. Bei Stahlrädern ist die Prüfung des Kohlenstoffgehalts wichtig, um zu wissen, ob der Stahl elastisch ist oder eher spröde.

GB: Und welche Chance sehen Sie für den Absatz auf dem deutschen Markt?

NB: Der deutsche Stahlradmarkt lebt im wesentlichen vom Winterreifengeschäft. Wir denken, dass wir mit einer hohen Qualität und einem günstigen Preis Erfolg haben werden. Die Planzahl für dieses Jahr haben wir von 250.000 auf 65.000 zurückgesteckt in Übereinstimmung mit den Chinesen, weil der Formenbau für die Chinesen zu lange dauern würde. Wir wollen das, was wir versprechen, später auch halten können – also gehen wir auf eine begrenzte Anzahl Fahrzeugtypen mit dem gemeinsamen Ziel im folgenden Jahr die komplette Range liefern zu können. Das sagt auch eine chinesische

Redensart: Yibu – Yibu – Schritt für Schritt.

GB: Wo sehen Sie Risiken?

US: Es gibt nur wenige. Das Stahlradprogramm kommt auch aus den Wünschen der Kunden. Die sagen uns nämlich, Ihr habt zwar Aluräder, ich brauche aber auch Stahl. Wir haben dieses Jahr auch damit begonnen, ein Stahlkomplettradprogramm aufzuziehen und zu verkaufen, weil die Kunden das wollten. Jetzt bauen wir halt auch unsere Stahlräder selbst und die Großhändler, die wir beliefern, wollen auch wieder welche haben. Und das Vertriebsrisiko ist bei dieser Stückzahl nicht so groß.

GB: Wie weit wollen Sie in drei Jahren sein?

NB: Wir wollen wachsen, aber wir haben keinen Jahresplaner. Wer über drei Jahre plant, ist ein Narr.

GB: Vielen Dank für dieses Gespräch. ■

TECHKING™
Right Tire to Right Application

Umfassendste Palette OTR-Reifen radialer Bauart
Mit der „Double R“-Garantie



„Double R“-Garantie & Gewährleistung

Mit der „Double R“-Garantie & Gewährleistung sind Sie Partner eines verantwortungsvollen und reaktionsschnellen Herstellers von OTR-Reifen. Umgehendes Handeln ist immer gewährleistet. Wir übernehmen die Verantwortung für jedes einzelne unserer Produkte. Was uns in der Produktentwicklung und bei der Qualität gelingt, wollen wir auch bei jeder Garantiefleistung erbringen und immer einen Schritt vor dem Wettbewerb bleiben.

Ein anerkannter Erstausrüstungspartner von **MOXY** und **BELL**

BESUCHEN SIE UNS AUF DER „REIFEN 2008“, Stand 2.0-522

info5@techkingtires.com Tel: +86 532 8501 7892 www.techkingtires.com