



International Procurement Office (IPO) in Indien und Lieferantenqualifizierung

Dienstleistungen der UBF.B Management Pvt. Ltd., Indien

Dezember 2011

U B F . B

Inhalt

- Unsere Sichtweise und Erfahrung 3
- UBF.Bs Dienstleistungen im Rahmen Internationaler Beschaffung 5
- UBF.Bs Dienstleistungen im Rahmen der Lieferantenqualifizierung 10
- UBF.B 12
- Kontakt 13

Unsere Sichtweise und Erfahrung

Indiens Fahrzeugindustrie ist als Beschaffungsmarkt ebenso interessant wie als Absatzmarkt. Sie ist einer der am stärksten wachsenden Sektoren des Landes.

- Indien verfügt in den meisten Warengruppen über erfahrene Zulieferer
 - viele mit internationaler Erfahrung (After-Sales oder OE)
 - fast alle TS 16949 zertifiziert, einige mit Deming-Award

Neben seinem Wachstum beruht Indiens Attraktivität auf langer industrieller Erfahrung, hochmotiviertem Personal, Englisch als Geschäftssprache, einem verlässlichem Rechtssystem und einem gemeinsamen Wertesystem. Investoren sehen die Attraktivität Indiens heute an dritter Stelle nach China und den USA¹.

Eine schlechte Infrastruktur, komplexe Bürokratie und unterschiedliche Auffassung von Terminen, Zusagen etc. sind die Kehrseite. Aus Beschaffungssicht muss das Wachstums der Faktorkosten beachtet werden.

¹ A.T. Kearney FDI Confidence Index 2010 (2002: Rang 15)

Seit vielen Jahren arbeitet UBF.B auf dem Gebiet der internationalen Beschaffung und der Qualitätsverbesserung in der Fahrzeugindustrie¹. Unsere Sichtweise und unsere Erfahrung mit Indien sind:

- Outsourcing nach Indien bleibt eine komplexe Entscheidung:
 - die geringen Lohnkosten allein sind ein unzureichendes Kriterium
 - Vorteile durch Bündelung von Teil, Bearbeitung, Oberfläche, Zusammenbau und Werkzeug
 - eine langfristige Projektion von Risiko und Chance kann zu deutlich anderen Ergebnissen führen als eine kurzfristige Betrachtung
- Kostenkalkulation und Preisgestaltung sind wenig standardisiert
 - Vorgabe von Zielpreisen überlegenswert
- Lieferanten-Qualifikations-Programme sind unabdingbarer Bestandteil der Outsourcing-Strategie
 - notwendig, um den spezifischen Anforderungen des Käufers zu entsprechen
 - beschleunigt das Ingangbringen von Warenlieferungen
 - hilfreich, um interkulturelle Unterschiede auf pragmatische Weise zu lösen

¹ Ein weiterer Sektor, in dem wir diese Dienste anbieten, ist der Maschinenbau.

UBF.Bs Dienstleistungen

Wir bieten diese Dienstleistungen an:

- Machbarkeitsprüfung unter *total-cost* Aspekten (eigene Datenbank)
- Marktuntersuchung, Identifikation von Lieferanten, Besuche vor Ort
- Aufbereitung von Ausschreibungen / RfQs (Übersetzung von Spezifikationen, Normen, Zeichnung, Logistikanforderungen ...)
- Präsentation der Ausschreibung / RfQ bei ausgewählten Lieferanten
- Pre-Audit von Lieferanten
- Generierung und Analyse von Angeboten, wertanalytische Überlegungen, Präsentation der Angebote bei unseren Klienten
- Unterstützung der Lokalisierung (Produktionsvorbereitung, Bemustern / PPAP ...)
- Organisation von *post-SOP* Dienstleistungen (Logistik, *resident engineering*)

Kostenbeispiel einer Komponente (ex works)

Beispiel: Bearbeitetes Alu-Druckguss Teil

	Index Deutschland	x Faktor ¹	Index Indien
Material	47,0	x 1,00	47,0
davon Energie	4,0	x 1,20	4,8
Lohn	18,0	x 0,15 ²	2,7
Gehalt	12,0	x 0,20	2,4
Abschreibung	4,0	x 0,50	2,0
Sonstiger betriebl. Aufwand	12,0	x 0,50	6,0
EBIT	7,0	x 1,25	8,8
Preis, ex works	100,0		68,9

1 Quelle: UBF.B

2 berücksichtigt geringere Automatisierung

Total Cost Betrachtung

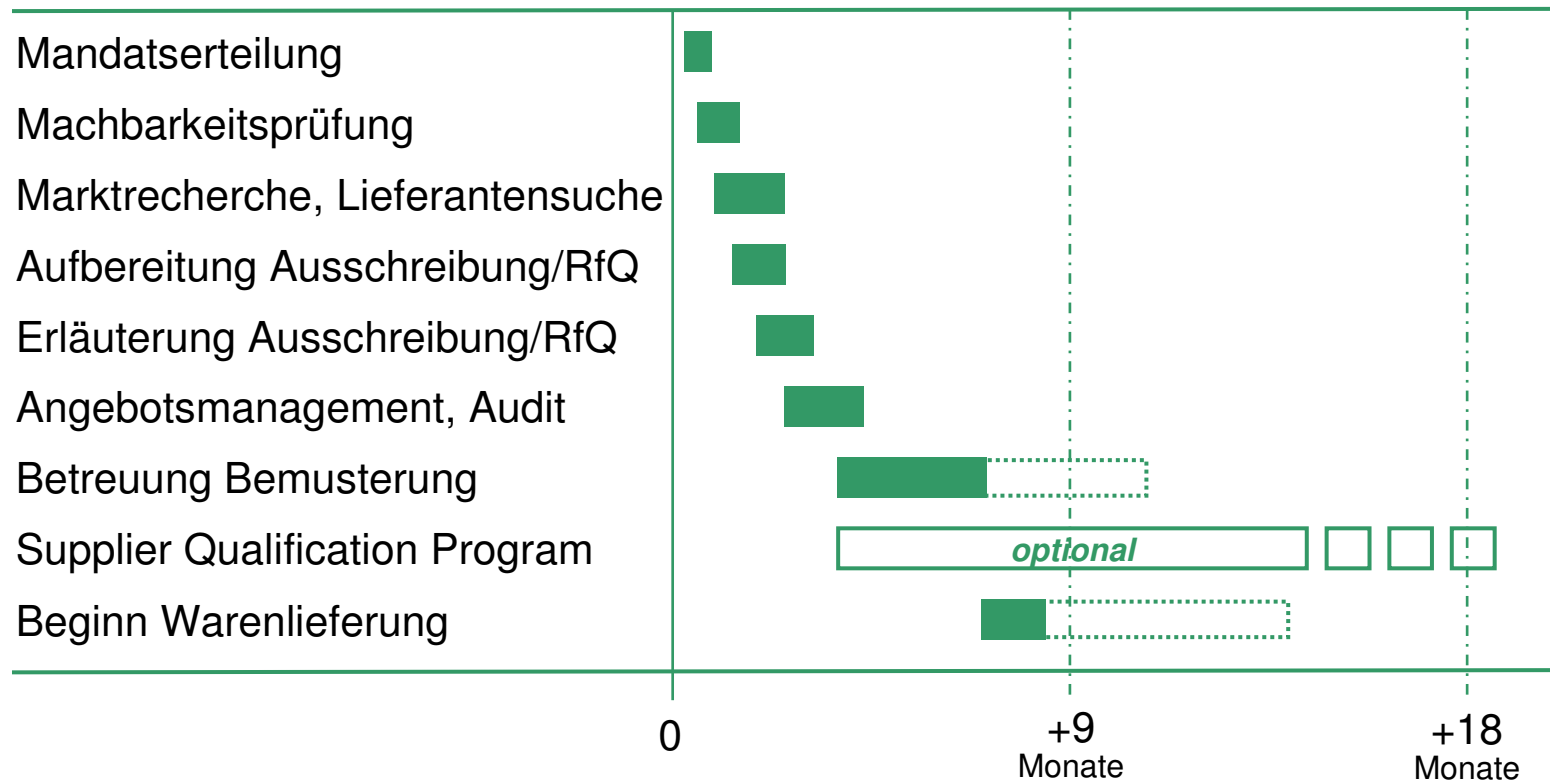
Teilepreis **ex works**

- zzgl.* Logistikkosten (Incoterms „exw“ -> „ddp“)
- zzgl.* Kosten zusätzlicher Warenbestände
- zzgl.* Qualifizierungsaufwand neuer Lieferanten
- zzgl.* Kosten der operativen Abwicklung der Beschaffung, QM und Engineering
- zzgl.* Kommunikation (Abrufe, techn. Änderungen)
- zzgl.* Hedging von Transportrisiken
- zzgl.* Hedging von Währungsrisiken
- zzgl.* andere Risiken (Betriebsstörung, IP-Verlust)
- etc. etc.
- abzgl.* weitere Möglichkeiten des Outsourcings
- abzgl.* Chancen, z. B. Zugang zu neuen Märkten
- etc. etc.

= **Gesamtkosten**

“Ex-works” Vorteile können durch andere Kosten signifikant geschmälert oder ganz eliminiert werden. Einige Faktoren können sich sehr schnell verändern (z.B. Wechselkurse). Aber ein neues Beschaffungsland kann auch den Zugang zu neuen Absatzmärkten eröffnen.

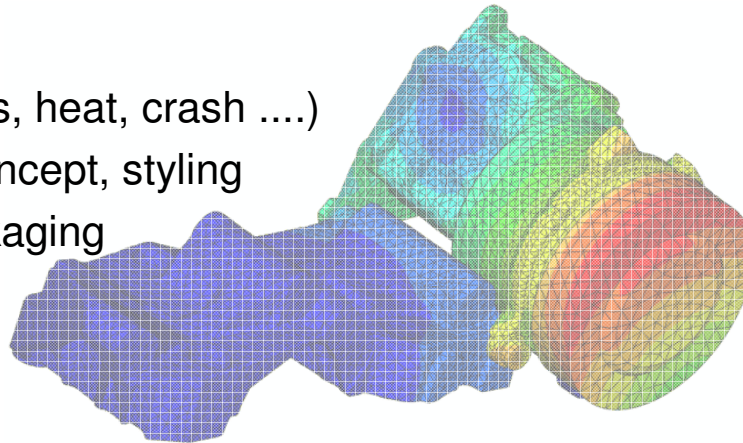
Zeitschiene



Engineering Services

Ingenieurdienstleistungen sind ein guter Ansatzpunkt. Wenn der IP-Schutz geregelt werden kann, können erhebliche Beschaffungsvorteile entstehen.

- Tool-design
- FE-analysis (stress, heat, crash)
- Indogenisation, concept, styling
- Ergonomie & Packaging
- Body-in-White
- Part design
- Interior design



Indische Ingenieurs-Dienstleistungen sind heute vergleichsweise wenig für den Export genutzt, obwohl es gute Beispiele gibt. Bei der Beschaffung von Dienstleistungen entfallen viele Nachteile, die beim Austausch physischer Güter typisch sind.

Viele indische Büros haben Fachleute mit der Erfahrung aus deutschen Firmen und der interkulturellen Prägung.

Bildquelle: EQMSOL

UBF.Bs Dienstleistungen „Lieferantenqualifikation“

Als einen wichtigen Teil unseres International Procurement Office (IPO) bieten wir Programme an, um die Qualitäts-Leistung von Lieferanten auf das vom Kunden geforderte Profil auszurichten bzw. zu heben. Supplier Qualification Programmes (SQP) sind zum Standardmodul der Outsourcing-Projekte geworden. Wir bieten folgende Dienstleistungen an:

- Analyse des QM-Systems und der Qualitätsleistung
- Unterstützung der Selbstevaluation gemäß der Q-Systeme des Käufers
- Verbesserungsprogramme und Einbindung des Top-Managements
- Unterstützung bei formalem Audit gemäß der Q-Systeme des Käufers
- Begleitung der Audit-Nachbereitung (Korrekturmaßnahmen)
- Einbeziehung von Werkzeugbauern und Sub-Lieferanten

Während der letzten zwei Jahre haben wir bei über 75 indischen Lieferanten derartige Qualifizierungsprojekte durchgeführt.

Typisches Qualifizierungsprogramm (Beispiel)

Lieferant eines lokalen OEM (Beispiele, Zeitangaben indikativ¹)

Projektstart, Training gemäß QM-System des Zielkunden	1-2 Tage
Selbstevaluation, Bericht Korrekturmaßnahmen	3 Tage
Überprüfung des Verbesserungsprogramms für 3 Monate	6 (2 Tage/Mon.)
Abschließende Selbstevaluation (ca. 3 Wochen vor OEM-Audit)	3 Tage
Unterstützung des Audit-Nachlaufs	2-4 Tage
Qualifizierungsprogramm für neue Komponenten	1 Tage
Lastsimulation mit Selbstevaluation (2-Tagesproduktion)	2 Tage
<i>- Audit durch den Zielkunden –</i>	
Vorbereitung des Audit-Nachlaufs (Bericht Korrekturmaßnahmen)	1 Tag
(optional: Besuch von Werkzeugbauern und Sub-Lieferanten	3 Tage

22-25 Tage

¹ Indikative Zeitangaben verstehen sich als Manntage eines Beraters.

UBF.B ist eine Unternehmensberatung und Dienstleister im Fahrzeugsektor. Dienstleistungen schließen internationale Beschaffung, Q-Verbesserungsprogramme, TPM-Projekte und Business Development ein. Wir organisieren Kooperationen, Allianzen und Firmenverkäufe zwischen deutschen und indischen Unternehmen für Know-How-Transfer und strategische Ziele.

Unsere Büros sind in Chennai, Pune, Berlin (Zentrale) und Stuttgart. Chennai ist das Hauptbüro für internationale Beschaffung, Pune für Qualitätsverbesserung.

Wir arbeiten mit lokalen Vereinigungen, Institutionen und Experten zusammen. UBF.B ist Mitglied der Deutsch-Indischen Handelskammer. Der Geschäftsführer der UBF.B ist Vorsitzender des German-Indian-Round-Table, eines Netzwerks von ca. 3.000 Unternehmern und Managern.

UBF.B Management Pvt. Ltd.

Büro Pune
Shastri Nagar Yerawada
Pune 411006, India
Tel. +91 (0)20 2661 3452
eMail pune@ubfb.de

Büro Chennai
(im Aufbau)

UBF.B GmbH

Zentrale Berlin
Charlottenstr. 43
10117 Berlin, Germany
Tel. +49 (0)30 311 604 330
eMail berlin@ubfb.de

Büro Stuttgart
Königstr. 10c
70173 Stuttgart, Germany
Tel. +49 (0)711 222 54 428
eMail stuttgart@ubfb.de

Kontakt: Dr. Lars Ilius, eMail lars.ilius@ubfb.de