

Pressebericht **China Automobil Zulieferer Unternehmerreise -** **15. bis 21.4.2007 –**

von FORUM CHINA

Der chinesische Automobilhersteller Chery hat im März 2007 mit 45.000 verkauften Fahrzeugen in China die Wettbewerber GM, SVW sowie FAW-VW hinter sich gelassen. Mit klarer Strategie verfolgen die Chinesen unbeirrt ihre Ziele, seien sie aus der Sicht vieler Experten auch noch so unrealistisch. OEMs wie Chery, Geely, FAW oder Dongfeng stoßen mit attraktiven Modellen und Preisen in alle Marktsegmente vor. Und in der Vergangenheit haben sie vor allem eines bewiesen: Die Prognosen wurden mindestens erreicht, häufiger aber übertroffen.

Als ausländischer Zulieferer in China sollte man daher nicht mehr nur auf seine bekannten Kunden setzen. Zu deutlich sind die Zeichen einer Marktumwälzung als dass sie von den Lieferanten ignoriert werden könnten, ohne den eigenen Erfolg zu gefährden. Davon konnten sich die Teilnehmer an der „China Automobil Zulieferer Unternehmerreise“, die FORUM CHINA vom 15. bis 21. April 2007 durchführte, überzeugen.

Im Fokus der Informations- und Kontaktreise standen die Gespräche bei Volkswagen in Shanghai und Changchun, der Besuch bei den chinesischen Herstellern Geely in Ningbo, Chery in Wuhu sowie FAW in Changchun. Zudem die Gespräche bei DaimlerChrysler, Volkswagen Group China sowie mit Dongfeng.

„Gerade die Gespräche und Werksbesichtigungen bei den chinesischen Herstellern haben deutlich gemacht, dass sie den Weg der Japaner oder Koreaner gehen werden - nur schneller“. so Dirk Meyer, Managing Partner von FORUM CHINA.

Die europäischen Zulieferer können von dieser Entwicklung profitieren, stärker als von der Erfolgsstory der japanischen oder koreanischen Hersteller. Die chinesischen Automobilhersteller wissen um die technologische Führung der ausländischen Lieferanten und dass mit ihren rein chinesischen Zulieferern national und international kein Staat zu machen ist. So nutzen Unternehmen wie Brilliance, Chery oder Geely ausländische Entwicklungspartner, binden

Willkommen in China.



Eingang zur Verbotenen Stadt in Peking.



Reiseeindrücke: Im Vordergrund ein Lkw von FAW



Zu Besuch bei Geely: Die Teilnehmer während des Meetings mit dem chinesischen Hersteller Geely.



Zu Besuch bei Geely: Mr. An Conghui, Managing Director - Geely Group im Gespräch mit den Teilnehmern.

sie geschickt ein, lernen schnell und entwickeln ihren eigenen Weg.

Davon konnten sich auch die teilnehmenden Zulieferer während des Besuchs bei Chery überzeugen. Zhu Guo Hua, Vice President Purchasing, zeigte sich sehr interessiert an den Produkten und Technologien der Teilnehmer und lud die Unternehmen ein, den Kontakt zu vertiefen. Das Bewusstsein für Qualität steigt, auch vor dem Hintergrund, dass der chinesische Kunde anspruchsvoller wird und die internationale Ausrichtung Priorität hat. Das zeigt sich auch in der Lieferantenstruktur: 70 bis 75% der Wertschöpfung bei Chery werden von den Zulieferern erbracht, davon wiederum 40% von internationalen Lieferanten wie Bosch, Hella, SiemensVDO, ThyssenKrupp, ZF, Huf, Mahle oder Kostal. Doch Voraussetzung ist eine eigene Produktion und häufig eine Entwicklung in China. Für den chinesischen OEM sind nicht-marktadäquate Produktfunktionen oder Produktspezifikationen, die einen hohen Importanteil nach sich ziehen, Kostentreiber, die sie nicht bereit sind zu zahlen. So beträgt der Importanteil bei Chery über das Portfolio weniger als 5%.

Wer als europäischer Zulieferer an chinesische Hersteller liefern möchte, der muss lernen, sich an Mindestanforderungen auszurichten, nicht an dem technisch Möglichen. Das schafft man aber nur mit lokalen Entwicklungsteams, besetzt mit Chinesen, so die Quintessenz von Dirk Meyer.

Überhaupt lässt sich am Beispiel Chery zeigen, mit welcher Dynamik sich die chinesischen Hersteller entwickeln. Im Jahr 1997 gegründet hat das Unternehmen im vergangenen Jahr über 300.000 Fahrzeugen produziert (2005 = 190.000 Einheiten). Die Zielvorgaben für dieses Jahr lauten 500.000 Fahrzeuge wobei der Export mit 100.000 Einheiten beitragen soll (2006 = 50.000). Zudem hat Chery mit AVL eigene Benzin sowie Dieselmotoren entwickelt. Die gegenwärtige Kapazität bei Fahrzeugen und Motoren liegt bei 400.000 Einheiten. Bis zum Jahr 2010 will Chery eine Millionen Fahrzeuge produzieren bei einem Exportanteil von 40%. Zudem kündigte Herr Zhu an, dass innerhalb der nächsten sechs Monate Modelle des Herstellers auch in Westeuropa zu sehen seien.

Bei Geely, einem weiteren erfolgreichen rein chinesischen Hersteller, sind die Produktions- und Absatzpläne ähnlich ambitioniert. Der einzige namhafte private chinesische OEM hat in 2006 über 200.000 Einheiten produziert und will bis zum Jahr 2015 über zwei Millionen Fahrzeuge vom Band laufen lassen. Dazu sollen neue Modelle, die gegenwärtig u.a. mit deutschen und koreanischen Ingenieuren und Designern entwickelt werden sowie neue Produktionsstätten



Zu Besuch bei der Volkswagen Group China.



Meeting mit Herrn Chu Kungchou (links), Purchasing Director Volkswagen Group China.



Sportwagen des chinesischen Herstellers Chery.



Stadtauto des chinesischen Herstellers Chery.

in China, der Türkei und in Mexiko beitragen.

Und auch Geely hat eine eigene Motorenfamilie, in diesem Fall mit FEV entwickelt, die auch einen Dieselmotor umfasst.

Der Kampf um Marktanteile wird mit der technologischen Aufrüstung der chinesischen Hersteller weiter an Härte zunehmen. Sie drängen in Fahrzeugsegmente vor, die bisher von den ausländischen Herstellern beansprucht wurden. Darüber hinaus verfügen sie durch ihre Kostenstruktur über einen vergleichsmäßig großen Preisspielraum, den sie nutzen werden.

So liegen die Einstiegspreise für kleine Kompaktfahrzeuge bei Geely und Chery bei 3.000 bis 3.500 EUR. Auf der anderen Seite hält der Preisverfall weiter an.

Bei Volkswagen ist man sich dieser Situation bewusst und reagiert mit Konsolidierung der Einkaufsaktivitäten der Joint Ventures in Changchun (FAW-VW) und Shanghai (SVW) durch die Bildung der Common Sourcing Group mit Sitz in Peking, dem Ausbau der Entwicklungsteams sowie neuen Modellen an beiden Standorten. Die Arbeit trägt bereits Früchte: So legte der Absatz im Jahr 2006 zum Vorjahr um 23% zu.

Dabei agieren die beiden Töchter, mit ihren JV-Partnern FAW in Changchun und SAIC in Shanghai, auf dem chinesischen Markt als Wettbewerber. Entsprechend bilden beide Standorte die gesamte Fahrzeugpalette ab. So wird in Changchun der Jetta A2, Bora A4, Golf A4, Sagitar (PQ35), Magotan (B6), Audi A6L (C6) und der Audi A4 produziert. Der Absatz lag in 2006 bei knapp 360.000 Einheiten und soll in diesem Jahr noch deutlich gesteigert werden. Der Volumenträger wird wohl abermals der Jetta A2 werden. Weitere Modellanläufe in den kommenden Jahren werden die Produktpalette abrunden.

Ähnlich sieht es bei SVW aus: Hier lag der Absatz im vergangenen Jahr bei 352.000 Fahrzeugen und auch hier ist der Volumenträger ein „Oldtimer“, der Santana. Der Anlauf eines neuen Einstiegsmodells soll neue notwendige Alternativen bieten.

Die in den vergangenen zwei bis drei Jahren eingeführten Plattformen wie z.B. die PQ24 oder PQ35 haben die Erwartungen bisher nicht erfüllt, aber das kann sich noch ändern. Die Verkaufszuwächse beim Polo oder Touran lassen hoffen. Der Vorwurf, Volkswagen habe mit den Neuanläufen die Nachfrage nach 3-box designs ignoriert, kann sich mittelfristig als richtiger Schritt erweisen. Diesen



Zu Besuch bei FAW in Changchun: Mr. Ge Lishuang (links), Manager Planung Teile und Komponente, im Gespräch mit den Teilnehmern.



Kleinwagen des chinesischen Herstellers FAW (Partner von VW).



Besuch bei FAW-VW: Herwin Baumgartner (rechts), Director Purchasing FAW-VW, im Gespräch mit den Teilnehmern

Eindruck konnte der Besucher auf der Auto Shanghai im April gewinnen. Gerade die chinesischen Hersteller stellten eine ganze Reihe neuer Fließheckversionen und Kompaktfahrzeuge vor. Immerhin treffen die OEMs in China auf 78% Erstkäufer ohne ausgeprägte Markenpräferenz. Zudem verändern sich die Familienverhältnisse hin zu Ein-Kind Haushalten.



*Herrn Turgay Yetim (rechts),
Leiter Forward Sourcing.*

Zurück zu den chinesischen Herstellern. Bei FAW wurden die teilnehmenden Zulieferer von dem Einkaufsleiter empfangen. Die FAW Gruppe, mit den Partnern VW, Mazda sowie Toyota, ist der größte Automobilhersteller in China und bündelt in der Gruppe FAWER Automobil Parts Company ihre Joint Ventures und 100% Töchter im Zulieferbereich. FAW produziert Pkw, Nfz sowie Busse, darunter Eigenmarken wie Jiefang, Hongqi oder Xiali. Im Pkw Segment spielen die Eigenmarken eine bisher eher untergeordnete Rolle. Doch das soll sich schon bald ändern. Bis zum Jahr 2010 will FAW insgesamt über zwei Mio. Fahrzeuge produzieren, davon eine Mio. Einheiten unter eigener Marke. Der Marktanteil soll dann bei mindestens 25% liegen, bei einer Umsatzrendite von 6%. Bis zum Jahr 2015 soll die Gruppe dann zu den weltweit zehn größten Automobilherstellern vorstoßen. Ohne die Zusammenarbeit mit ausländischen Entwicklungspartnern ist dieser Weg kaum zu bewältigen, so die Beteuerung der Verantwortlichen bei FAW.



*Zu Besuch bei SVW: Der neue
Einkaufsleiter Thorsten Brand
(links) empfing die Gruppe
gemeinsam*

Sehr gute Chancen bietet der chinesische Markt noch für Hersteller elektronischer Komponenten. Zudem für Technologien rund um die Themen Sicherheit und Umwelt. Der Dieselmotor könnte dabei in den nächsten Jahren eine Schlüsselrolle zukommen.

Resümee

Der Wettbewerbs-, Zeit- und Kostendruck auf die Automobilhersteller und Zulieferer ist sehr groß und wird auch in den nächsten Jahren anhalten. Damit entwickelt sich China zu dem Benchmark in den Bereichen Entwicklungszeiten und Kosten. Unternehmen, die noch nicht in China produzieren und einen Markteintritt erwägen sollten vor allem prüfen, ob die Technologie / das Produkt bereits lokal verfügbar ist. In diesem Fall ist ein Einstieg riskant, da es erfahrungsgemäß zwei bis drei Jahre braucht, um die eigene Kostenstruktur auf das chinesische Niveau zu bringen.



Die Grosse Mauer.

Aktuelle Informationen über die Aktivitäten von FORUM CHINA gibt es unter: www.forum-china.de

Im Oktober 2007 wird die nächste Unternehmerreise mit dem Schwerpunkt Werkzeug- und Formenbau durchgeführt.

Im Dezember 2007 wird die China Werkzeugbau Formenbau Synergiebörse in Deutschland stattfinden.

Anmerkungen zu Forum China:

FORUM CHINA unterstützt Unternehmen aus der Automobilindustrie bei ihrem Engagement in China. FORUM CHINA bündelt Marktkenntnisse in relevanten Disziplinen, bereitet Entscheidungen vor und realisiert sie gemeinsam mit den Kunden. Mit einem kompetenten Team vor Ort werden Zulieferer im Bereich Sourcing unterstützt (Recherche, Selektion, Anfrage, Verhandlung, Lieferantenentwicklung).

Kontakt: claudia.barth@forum-china.de, Tel. +49-221-3109220