



XENOPS
chemicals



Asia Chemical Network BBQ 2024

Einkauf in China – Realitätscheck und Handlungsempfehlungen

Dr. Oliver Rhode

27.09.2024

ASIA CHEMICAL
NETWORK

XENOPS Chemicals im Überblick

Starke Position im Wettbewerbsumfeld

Differenzierungsmerkmale

- Netzwerk internationaler Senior-Experten
- Kompetenz in Einkauf, Verkauf & Produktion
- Kenntnis attraktiver Marktnischen
- Kooperationsabkommen

Kundennutzen

- Versorgungssicherheit
- Einfachheit
- Compliance
- Nachhaltigkeit



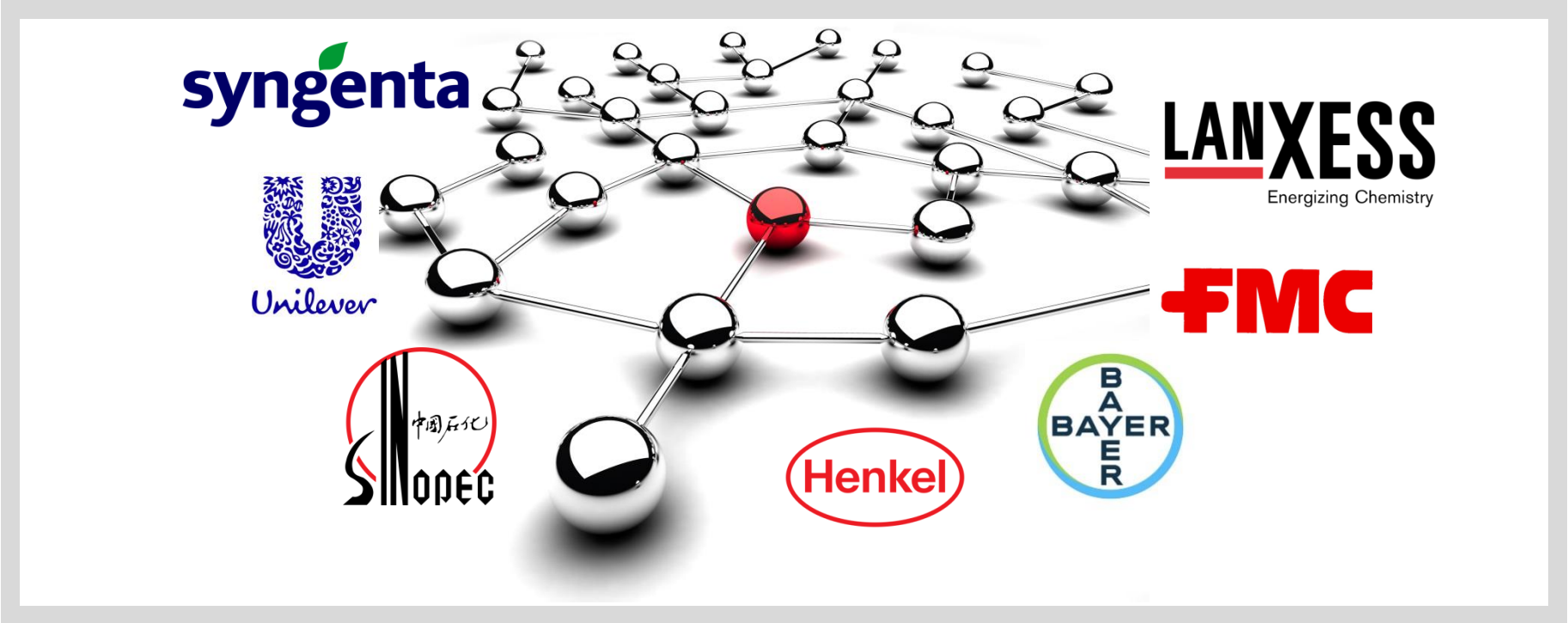
Unser Geschäft



Kundenspezifische Beschaffung von kritischen Rohstoffen für die Life-Science Industrien

Unser Erfolgsfaktor

Netzwerk aus lokalen Experten mit internationaler Erfahrung



Alkeemia

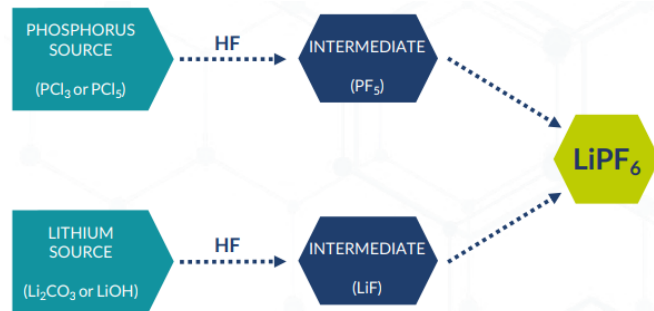
THE EUROPEAN LEADER OF FLUORINE CHEMISTRY

ALKEEMIA is one of the largest European producers of hydrofluoric acid and fluoroderivatives.

The company supplies leading manufacturers operating in the fluoropolymers, refrigerants, pharmaceuticals, agrochemicals, electronics, metallurgy, fertilizers, construction and other industries.

The purpose of ALKEEMIA is to meet the present and future needs of our partners, through the excellence of products and services, the result of the skills deriving from the union of a long industrial tradition and a continuous momentum towards the frontier of innovation.

First industrial production plant for LiPF₆ in Europe



De-Risking und China-Strategie

Abbau der Abhängigkeit von China bei kritischen Rohstoffen



- Am 13. Juli 2023 hat die Bundesregierung eine umfassende Chinastrategie verabschiedet
- China ist für Deutschland sowohl Partner, Wettbewerber als auch systemischer Rivale
- Zentrales Ziel ist die Reduzierung von Risiken (De-Risking)
- Dazu sollen kritische Abhängigkeiten minimiert werden und Firmen ihre Risiken stärker selber tragen
- Wichtige Bausteine sind daneben, die europäische Wirtschaft zu stärken sowie Handels- und Lieferketten zu verifizieren

Realitätscheck

China ist weiterhin ein unverzichtbarer Handelspartner

- China war in 2023 zum achten Mal in Folge Deutschlands größter Handelspartner
- Der bilaterale Handel belief sich auf 255 Mrd. Euro
- Von 2020 auf 2021 hat sich das Außenhandelsdefizit von circa 20 auf knapp 40 Mrd. Euro nahezu verdoppelt, von 2020 auf 2022 sogar vervierfacht
- Zwar war im Jahr 2023 eine rückläufige Entwicklung zu beobachten, jedoch befindet sich das Defizit nach wie vor auf außergewöhnlich hohem Niveau (59,8 Mrd. Euro)
- Deutsche Direktinvestitionen in China erreichten 2023 mit 11,9 Mrd. Euro ein Rekordniveau
- Laut der Untersuchung der Konrad-Adenauer-Stiftung mit dem Titel „De-Risking – aber wohin?“ ist der Befund „ernüchternd“. Die Asean-Staaten stellen „aufgrund ihrer begrenzten Wirtschaftskraft und zahlreicher struktureller Herausforderungen auf absehbare Zeit keine Alternative zu China dar“

Realitätscheck

Deutsche Importabhängigkeit von China nach Warenkategorien

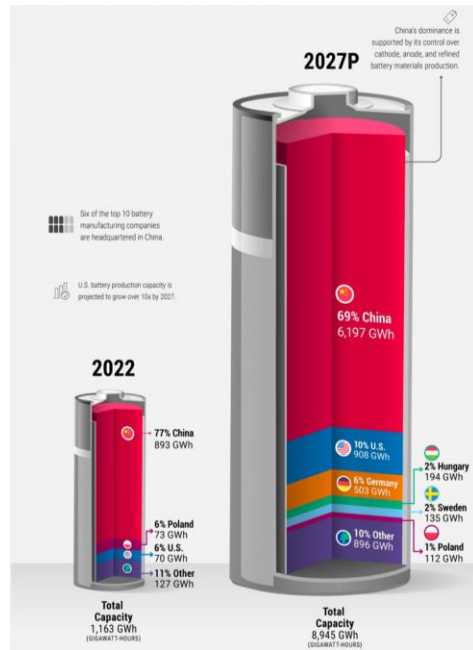
Anzahl der 8-Stellen-Produktgruppen mit einem Einfuhranteil aus China von mindestens 50% im Jahr 2023



Quellen: Statistisches Bundesamt, Institut der deutschen Wirtschaft

Chinas Vormachtstellung bei Rohstoffen

Beispiel Batteriematerialien



Quelle: The Visual Capitalist

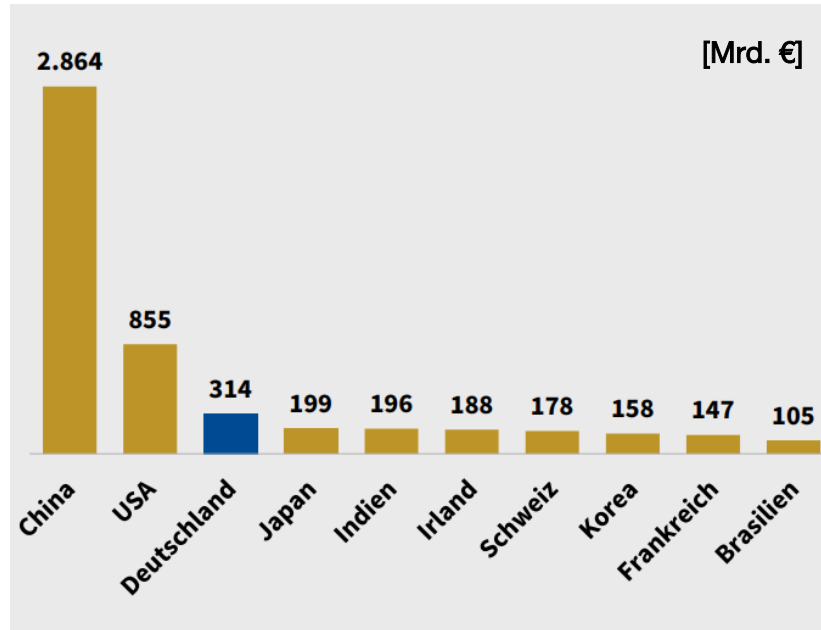
- Sechs der zehn größten Li-Ionen-Batteriehersteller haben ihren Firmensitz in China
- In 2022 hatten europäische Länder einen Anteil von 14% an der globalen Produktionskapazität
- Die Produktionskapazität für Li-Ionen-Batterien wird sich bis 2027 verachtfachen
- Chinas Vormachtstellung bei der Batterie-Kapazität wird durch die Dominanz bei Kathoden, Anoden, Elektrolyten und anderen Batteriechemikalien untermauert
- Insbesondere bei Graphit, dem wichtigsten Anodenmaterial, hat China eine Dominanz entlang der Wertschöpfungskette von 80%.

China imposes export curbs on graphite

Restrictions on critical electric vehicle battery material set to escalate trade tensions with US

Top 10 Chemie- und Pharmaproduzenten

China ist mit Abstand der größte Produzent



Quellen: Chemdata International, VCI

- 2023: Umsatz insgesamt: 7.140 Mrd. €
- China ist mit 40 % des gesamten Marktvolumens der größte Chemiemarkt der Welt (EU und USA zusammen 16,4 %)
- In den kommenden Jahren werden zwei Drittel des Wachstums bei Chemikalien in China stattfinden (8 % p.a. in den letzten 10 Jahren, Stagnation in EU und USA)

Vom Urknall zur Überkapazität


Beispiel: Entwicklung zum Marktführer bei abbaubarem Plastik

Mechanismus:

- Ankurbelung des heimischen Bedarfs durch Verordnungen
- Großzügige Subventionen lokaler/provinzieller Regierungen
- Zu viele Unternehmen positionieren sich für die Subventionen
- Skalierung der Produktion unter Missachtung jeglicher Profitabilität
- Angebotsüberschüsse und globale Preisstürze sind die Folge
- Entsprechende Industrien in anderen Ländern werden verdrängt

Ausblick

Die weitere Entwicklung der chinesischen Chemieindustrie

- 
- Das Wachstum der chemischen Industrie in China wird sich weiter fortsetzen
 - Die Bedeutung Chinas für die globale Chemieindustrie wird weiter steigen
 - Chinas Wettbewerbsvorteil liegt nicht länger in niedrigen Arbeitskosten, sondern im riesigen Binnenmarkt, insbesondere auf Gebieten wie Gesundheitsfürsorge, Unterhaltung, Ernährung und hochwertige Materialien

Chinese goodbye to your supply?

Lohnt sich die Beschaffung in China überhaupt noch?

- Die Rahmenbedingungen in China sind schwieriger geworden
- China ist aber weiterhin ein wichtiger und attraktiver Beschaffungsmarkt für chemische und pharmazeutische Rohstoffe
- Neue Kapazitäten bei Custom Manufacturing und CDMO
- Die Konsolidierung der chinesischen Chemieindustrie bietet Chancen für eine langfristig ausgerichtete Beschaffung
- Welche echten Alternativen gibt es?

Wann macht das Sourcing in China Sinn?

China ist weiterhin ein wichtiger Rohstoffmarkt

- China sollte immer nur ein Teil der Sourcing-Strategie sein
- Bedarf vorzugsweise an Fein- und Spezialchemikalien (auch Custom Manufacturing)
- Langfristiger Aufbau der Lieferbeziehung, kein Spot-Geschäft
- Ehrliche TCO-Betrachtung (Vorarbeit, den besten Produzenten zu finden)
- Bereitschaft, nach China zu reisen (Wertschätzung, Beziehung)
- Lokale Unterstützung durch einen Muttersprachler mit Chemiekenntnissen und im besten Fall mit Erfahrungen in internationalen Unternehmen
- Ein (vermeintlich) günstiger Preis sollte nicht die Hauptmotivation sein („you get what you pay for“)
- Grundsätzlich sollte die Bedeutung der Qualität an erster Stelle stehen

So findet man einen zuverlässigen Lieferanten Produzenten und Händler

- Chinesische Unternehmen haben eine lockere Definition, was ein Produzent ist und was ein Händler ist
- Händler können eine Reihe von Vorteilen bieten: Zugang zu Devisen, Erfahrung mit Exporten, Fremdsprachenkenntnisse, Zwischenfinanzierung, bessere Zahlungsbedingungen, Kenntnis der Regularien, internationalere Ausrichtung
- Es kann durchaus Sinn machen, mit einem Händler zu kooperieren – insbesondere dann, wenn es Ihnen gelingt, den Händler zu Ihrem Verbündeten zu machen
- Preisformeln auf Basis publizierter Indices sind im Vergleich zu anderen Regionen eher selten
- Für viele Unternehmen ist der Export nur so lange interessant, wie im Heimatmarkt keine Nachfrage herrscht

So findet man einen zuverlässigen Lieferanten

Der Produzent

- Sind alle erforderlichen Lizenzen und Zertifikate vorhanden (REACH ist immer noch ein Thema)?
- Wie ist der Produzent rückwärts integriert?
- Mit welchen vorgelagerten Zwischenproduzenten kooperiert er?
- In welchem Umfeld befindet sich die Produktionsanlage?
- Ziehen Sie Proben und analysieren Sie vor Ort, z.B. beim Anlagenaudit
- Welche Investitionsstrategie verfolgt der Produzent?
- „Wie und wo der Chef sein Geld ausgibt, sagt Ihnen alles!“



So findet man einen zuverlässigen Lieferanten

Der Chef

- Wer ist überhaupt der Chef?
- Wer ist der Eigentümer?
- Wie verhalten sich die Mitarbeiter gegenüber dem Chef?
- Informieren Sie sich bei verschiedenen Quellen über den Ruf des Chefs
- Das Verhalten eines chinesischen Unternehmens spiegelt hauptsächlich das Verhalten des Chefs wider
- „Fabriken werden von Diktatoren regiert, die alle Entscheidungen treffen und alles kontrollieren. Ohne die Zustimmung des Chefs wird nichts getan und werden keine Entscheidungen getroffen“

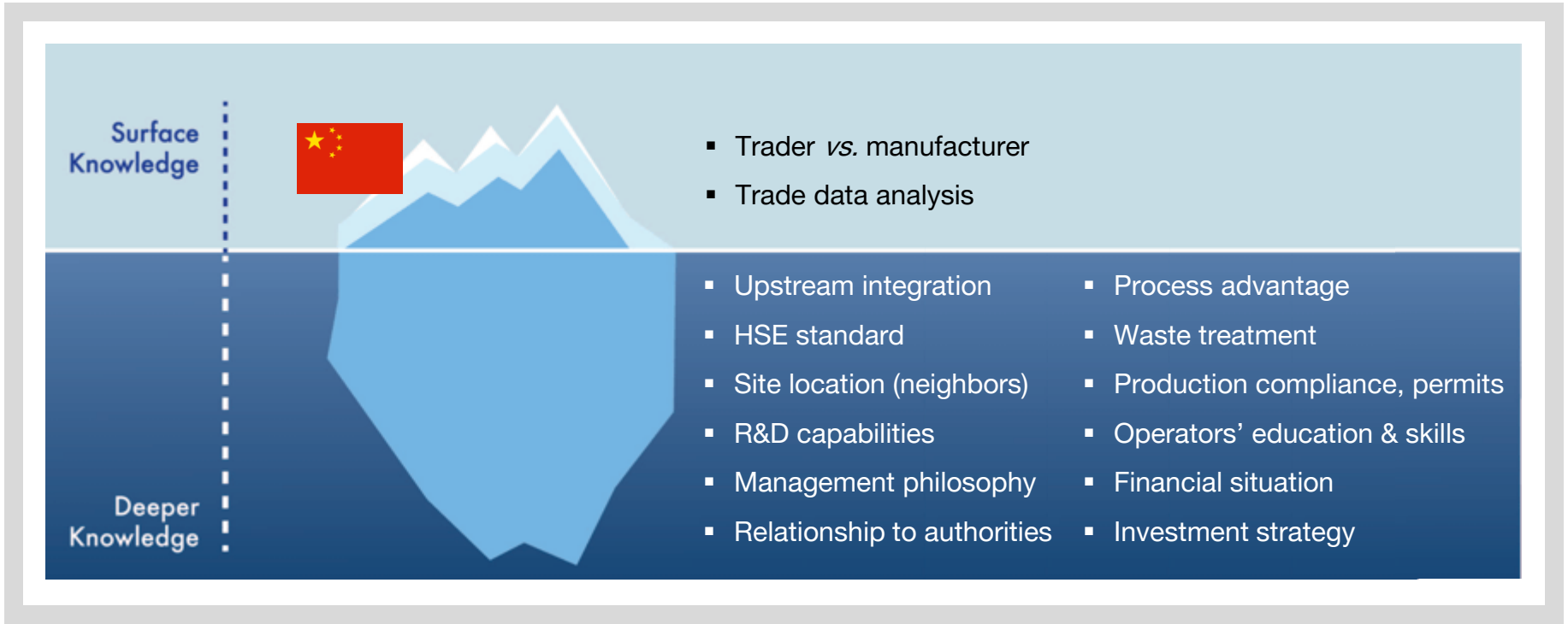
So findet man einen zuverlässigen Lieferanten

Der Verkäufer

- Verkäufer sind in der Regel jung und haben selten echte Chemiekenntnisse
- Ein Verkäufer arbeitet oftmals auf Provisionsbasis bei niedrigem Festgehalt und versucht mit aller Kraft, die Verkaufsvorgabe zu erfüllen
- Interner Wettbewerb in der Sales-Organisation
- Eine zusätzliche „Kommissionszahlung“ des Käufers an den Verkäufer ist nicht ungewöhnlich
- Kommunikation: persönliches Treffen > WeChat > Email
- Zahlungsbedingungen: Vorkasse ist je nach Marktgegebenheit üblich

Wie analysieren wir einen Lieferanten?

Unser Fokus ist China, der weltweit größte Chemiemarkt



So stellen wir eine Lieferkette aus China her

7 Schritte zum Erreichen von Sourcing Excellence



Unser Blog auf LinkedIn





XENOPS
chemicals