



Guido Brackelsberg, GF Setlog GmbH

DTB Infotag: Sourcing in Lateinamerika

„Go West instead of East“

Gibt es angesichts grassierender Kostensteigerungen für die europäische Bekleidungsindustrie Alternativen zu den klassischen Beschaffungsmärkten in Fernost, Osteuropa, der Türkei und Nordafrika?

Antworten auf diese Frage lieferte der Infotag ‚Sourcing in Lateinamerika‘, den das Kompetenz Netzwerk Dialog Textil-Bekleidung am 2. Dezember 2010 gemeinsam mit der Setlog GmbH mit Sitz in Witten und New York im Bayrischen Hof in München organisierte. Am Abend zuvor begrüßte Anna Nieß, Geschäftsführerin des DTB die Gäste zu einem Get-Together. Eine hochkarätige Delegation von Bekleidungsherstellern des American Apparel Producers Network (AAPN) war angereist, um den Besuchern des Infotages durch spannende Vorträge interessante Einblicke in die Strukturen der Textil- und Bekleidungsindustrie in Mittelamerika, vornehmlich in Costa Rica, der Dominikanischen Republik, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua zu verschaffen. Dazu zählten u. a. Mike Todaro, Managing Director vom AAPN, Carlos Arias (Denimatrix) gleichzeitig Vorstandsvorsitzender AAPN, David Sasso (Buehler Yarns) und President vom AAPN, Peter Brink (Advanced Manufacturing Group, Mexico, Costa Rica, El Salvador), Walter Merk (Fessler USA), Marty Moran (Radici-Spandex), Karin de León vom Mittelamerikanischen Bekleidungsverband (CECATEC-RD) sowie Walter Wilhelm (WWA, Walter Wilhelm Associates LLC, Unternehmensberatung). Mehr als 80 Entscheidungsträger aus der Bekleidungsindustrie folgten der Einladung, darunter Vertreter von Hugo Boss, Escada, Basler, Gucci, Marc O’Polo, Ospig, Strellson, Holy Fashion, Leineweber, P&C, Katag, Ulla Popken, Miro Radici und Tchibo.

„Derzeit ist die Beschaffungssituation in den Fernostmärkten durch viele Unsicherheitsfaktoren belastet. Mittelamerika könnte sich mit seinen qualitativ hochwertigen Angebotsstrukturen als Sourcing-Alternative anbieten, wenn länderspezifische Anforderungen erfüllt würden“, betont Hans-Theo Baumgärtel, Vorsitzender des DTB, der die Teilnehmer des Infotages begrüßte. Er hob hervor, dass mit ‚Sourcing in Lateinamerika‘ erstmals eine Veranstaltung stattfindet, bei der man auf internationaler Ebene sehr eng mit den Mitgliedern des AAPN zusammenarbeite. Der DTB selbst ist, ähnlich wie das AAPN, ein freiwilliger Zusammenschluss der Industrie. Er wurde vor 25 Jahren im Hause der Firma Willy Bogner in München ins Leben gerufen. Firmen aus der gesamten textilen Kette finden sich in Arbeitskreisen zusammen, um Frage- und Aufgabenstellungen zu bearbeiten und Lösungsvorschläge zu erstellen.

Guido Brackelsberg, Geschäftsführer der Setlog GmbH, moderierte die Veranstaltung. Sein Unternehmen, hatte erst kürzlich die Zusammenarbeit mit der Walter Wilhelm Associates LLC (WWA) bekannt gegeben. WWA wird demnach den Vertrieb der von Setlog entwickelten Internet-Applikation OSCA unterstützen, mit der Beschaffungsprozesse entlang der globalen Produktions-, Liefer- und Logistikkette optimiert werden können. „Für uns ist der Infotag Sourcing eine wichtiger Zwischenschritt, um Theorie und Praxis zu verknüpfen und die vom DTB Arbeitskreis Sourcing Mitte des Jahres entwi-



ckelten Parameter einer erfolgreichen Beschaffung weiterzuentwickeln“, betont Brackelsberg.

Das American Apparel Producers Network (AAPN) wurde 1981 gegründet und ist eine privat geführte Non-Profit-Organisation, in der 600 Inhaber von Unternehmen sowie Geschäftsführer von Verbänden entlang der Beschaffungskette eng in Import- wie auch in Exportfragen zusammenarbeiten. In München boten Mike Todaro, der Geschäftsführer von AAPN sowie Carlos Arias als Vorstand der Organisation Einblicke in die Arbeit des Vereins. „Die AAPN möchte in der Kommunikation mit europäischen Unternehmen als Leitzentrale fungieren und Kontakte zu lateinamerikanischen Unternehmen herstellen“, erläutert Mike Todaro. Gleichzeitig könne man bei abwicklungstechnischen Fragen wie Zahlungsbedingungen und Ausfuhrbestimmungen weiterhelfen.

Karin de León, Repräsentantin der CECATEC-RD, bot einen Überblick über die Textil- und Bekleidungswirtschaft in Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua. CECATEC ist ein politisch unabhängiger, länderübergreifender Dachverband, der Exportförderung der Textil- und Bekleidungsindustrie in Zentralamerika inklusive der Dominikanischen Republik betreibt und sich im Sinne der Unternehmen gleichzeitig für bessere Markteintrittskonditionen einsetzt. In der Region arbeiten derzeit mehr als 600 Bekleidungs-Hersteller mit mehr als 250.000 Mitarbeitern. 50 Webereien bieten Baumwoll- wie auch Kunstfaserprodukte an. Hinzu kommen mehr als 250 Service-Lieferanten, darunter Wäschereien, Färbereien, Druckereien und Stickereien. Derzeit gehen 90 Prozent aller Bekleidungs-Exporte in die USA. Lediglich 2,3 Prozent aller Exporte der Region in Höhe von 20 Mrd. US-Dollar gehen nach Deutsch-



*) Preis zzgl. Versandkosten

Kompetenz kann man kaufen:

Pro Exemplar € 8,-*

www.shop.bb-mediacompany.com

Telefon +49 (0) 211-83 03 100

Entscheiden ist Wissen.

TM fashion
guide



Walter T. Wilhelm (Walter Wilhelm Associates LLC)



Carlos Arlas, President Denimatrix, Guatemala



Guido Brackelsberg, GF Setlog GmbH



DTB-Vorstand Hans-Theo Baumgärtel mit
Anna Nieß, GF DTB



Mike Todaro, MD von AAPN



Karin de León, Executive Director CECATEC-RD

land, obwohl es mit der EU mittlerweile ein Freihandelsabkommen gebe. Mit Denimatrix stellte Carlos Arias, als CEO des Unternehmens, einen der leistungsfähigsten Jeanswearproduzenten aus Guatemala vor. Das Unternehmen ist im Besitz der Plains Cotton Cooperative Association (PCCA), Texas, deren Mitglieder amerikanische Baumwollfarmer sind. Aus dieser Sicht stellt Denimatrix international tätigen Fashion Brands qualitativ hochwertige Produkte ‚From Field to Fashion‘ zur Verfügung. Das Unternehmen offeriert einen Komplett-Service für Partner vornehmlich aus den USA aber auch aus Japan und Italien. In Europa ist man auf Messen wie der Denim by Premiere Vision in Paris präsent. Zu den Kunden gehören neben Premiumbrands wie Guess USA und Rock&Republic auch Einzelhandelsketten wie Gap, Abercrombie & Fitch sowie Banana Repu-

blic. Pro Monat werden etwa 600.000 Jeans unter Berücksichtigung hoher Qualitäts-, aber auch Sozialstandards und mit einem hohen Grad an Flexibilität hergestellt.

Peter Brink, Vorstand der Advanced Manufacturing Group (AMG) informierte über zwanzig Jahre Erfahrung mit Sourcing in Central America und stellte die Vorteile aber auch die Risiken einer Zusammenarbeit mit Mittelamerika in das Zentrum seiner Betrachtung. Gleichzeitig mahnte er eine Reduzierung der Risiken einer Beschaffung in Asien und vornehmlich in China an. Vorteile der Zusammenarbeit mit Zentralamerika seien die strategische Lage des Kontinents mit guter Verkehrsanbindung in die USA und nach Europa, wettbewerbsfähige Lohnkosten, überwiegend zollfreie Lieferungen sowie die umfassende Erfahrung bei Lieferungen auf Quick Response

Basis. Zudem können Lieferpartner von den vollstufigen Netzwerken der Region mit unterschiedlichen Kostenstrukturen profitieren. Walter Wilhelm von der renommierten Unternehmensberatung Walter Wilhelm Associates rechnet unter Hinweis auf Statistiken und Bewertungsverfahren damit, dass China in nächster Zukunft als Produktionsland für Partner aus den USA und Europa an Substanz verlieren werde. Löhne und Lohnnebenkosten würden steigen. China müsse verstärkt für den Binnenmarkt produzieren. Lateinamerika sei flexibler und unter ‚time to market‘-Gesichtspunkten deutlich schneller.

In der sich anschließenden Podiumsdiskussion beantworteten Carlos Arias, David Sasso, Erick Sterkel sowie Walter Merk ausführlich Fragen aus dem Publikum. Diskutiert wurden Themen wie Zahlungsmodalitäten, kulturelle Besonderheiten der Region sowie die Fähigkeit der dortigen Unternehmen, auch in kleineren Liefermengen für den Markt in Europa produzieren zu können und sich sprachlich optimal zu verständigen. Für die mittelamerikanischen Unternehmen sei es wichtig, die Anforderungen der deutschen Bekleidungsindustrie kennen- und verstehen zu lernen. Deshalb luden die Mitglieder des AAPN die Teilnehmer des Seminars zu einem Besuch nach

Lateinamerika ein, um sich kennenzulernen und erste Kontakte für zukünftige Geschäfte zu knüpfen. Der Kontinent sei vielleicht nicht immer der ‚billigste‘, biete dafür aber ein gutes Produkt und einen verlässlichen Service.

Die Veranstaltung endete mit einem Überblick über die veränderten ökologischen und sozialen Anforderungen in der Bekleidungsbeschaffung. Helmut Krause Direktor des Prüfinstitutes SGS hob hervor, dass es trotz vieler Unterschiede zwischen internationalen Regeln eine stetig steigende Sensibilität des Verbrauchers bei Fragen der Umwelt sowie bei Sozialstandards gäbe, auf die sich die Industrie einstellen müsse.

Im kommenden Jahr soll der Dialog zum Thema Sourcing in Lateinamerika intensive Gespräche zwischen der Arbeitsgemeinschaft Dialog Textil-Bekleidung und Setlog auf der einen sowie AAPN auf der anderen Seite fortgesetzt werden. Außerdem werde am 24. März 2011 der Arbeitskreis „Sourcing“ fortgeführt, zu dem Guido Brackelsberg die Teilnehmer nach München abschließend einlud. //rs
www.aapnetwork.net
www.dialog-dtb.de
www.setlog.com

Anzeige

modamont.com
visiteurs@modamont.com

ModAmont

DETAIL MAKES THE DIFFERENCE

3 | **8 ▶ 10 FEB. 2011**
 TAGE | PARIS-NORD VILLEPINTE HALL 3

INTERNATIONALE MESSE
 FÜR MODE- UND DESIGN-
 ZUBEHÖR UND MATERIAL

PREMIÈREVISION
PLUR/EL