

# Sourcing in Lateinamerika

DTB-Infotag in München

**Gemeinsam mit dem DTB und dem amerikanischen Verband American Apparel Producers' Network (AAPN) lud die Setlog GmbH Anfang Dezember zum Infotag „Sourcing in Lateinamerika“ in den Bayrischen Hof in München ein.**

Bekleidung und Textilien in Costa Rica, der Dominikanischen Republik, El Salvador, Guatemala, Honduras oder Nicaragua zu sourcen, bietet Vor- und Nachteile gegenüber den asiatischen Beschaffungsmärkten. Diese transparent darzustellen, war die Aufgabenstellung des Infotages mit einer eigens angereisten Delegation des AAPN. Produzenten aus Südamerika präsentierten ihre Produkte und ihr Leistungsspektrum.

## Zusammenarbeit auf internationaler Ebene

Guido Brackelsberg, Geschäftsführer der Setlog GmbH, beschrieb die derzeit kritische Situation in den globalen Beschaffungsmärkten und präsentierte die Ergebnisse des DTB Arbeitskreises „Sourcing“. Dort wurden die Parameter einer erfolgreichen Beschaffung erarbeitet, anhand derer im März 2011 ein Bewertungssystem für eine erfolgreiche Sourcing-Strategie entwickelt werden soll. Brackelsberg lud die Teilnehmer ein, sich diesem Arbeitskreis anzuschließen und betonte, dass dieser erste Infotag seiner Art ein wichtiger Schritt sei, um Theorie und Praxis zu verknüpfen. Lateinamerika sei bisher eher als Stiefkind behandelt worden.



DTB-Vorstandsvorsitzender Hans-Theo Baumgärtel und DTB-Geschäftsführerin Anna Nief

## AAPN

Carlos Arias und Mike Todaro stellten den amerikanischen Verband AAPN vor, dem auch viele Lieferanten aus Lateinamerika angehören. Der AAPN könne als „Leitzentrale“ fungieren und Kontakte herstellen. Zudem stünde man für fachliche Fragen zur Verfügung, wenn es um Zahlungsbedingungen, Ausfuhrbestimmungen oder Kompetenzen der lateinamerikanischen Lieferanten ginge.

## Beschaffungsländer in Lateinamerika

Karen de Leon von CECATEC, eine Organisation, die den lateinamerikanischen Markt promotet und Vorschläge für einen besseren Handelsaustausch erarbeitet, gab einen makroökonomischen Überblick über die einzelnen Beschaffungsländer Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua. Insgesamt exportiere Lateinamerika Waren im Wert von knapp 20 Mrd. USD, davon gerade mal 2,3% nach Deutschland und das, obwohl es mit der EU mittlerweile ein Freihandelsabkommen gäbe. Auch verkehrstechnisch würden mit täglichen Abfahrtszeiten per See- und Luftfracht gute logistische Voraussetzungen bestehen. Das regionale Zutatenangebot sei hoch-



Torsten Schwarz und Ralf Düster, beide Geschäftsführer Setlog GmbH

wertig, das Know-how auch in Bezug auf Färbungen, Druckereien, Stickereien und Waschungen immens.

## Know-how, Infrastruktur und verkürzte Lieferzeiten

Carlos Arias präsentierte Denimatrix, einen Produzenten für Shirts aus hochwertigem Jersey aus Guatemala. Im Gegensatz zu China können auch kleinere Lots gefertigt werden. Peter Brink von AMG mit Produktionen in El Salvador, Mexiko und Costa Rica hob die gute Infrastruktur hervor und wies auf das hohe Know-how und die moderne Technologie hin. Zwischen den Strickbetrieben, Färbereien und Konfektionen lägen häufig nur kurze Wege, sodass eine schnelle und flexible Produktion möglich sei. Und auch der Rohstoff Baumwolle würde lokal bzw. direkt aus den USA beschafft. Dadurch sei man in der Lage, die Lieferzeiten gegenüber Asien um fast 50% zu verkürzen.

## Lateinamerika vs. China

Walter Wilhelm von der Unternehmensberatung Walter Wilhelm Associates - strategischer Partner von Setlog im amerikanischen Markt - erläuterte anhand von Statistiken und Bewertungsverfahren, dass China an Substanz verliere,



Karin de León, Executive Director, CECATEC-RD



Impressionen vom DTB-Infotag „Sourcing in Lateinamerika“

da die Lohn- und Nebenkosten weiter steigen würden und China verstärkt für den Binnenmarkt produziere, statt die Exportnachfrage zu bedienen. Zudem leide China an einer hohen und weiter zunehmenden Fluktuation der Mitarbeiter in der Textil- und Bekleidungsindustrie. Lateinamerika sei flexibler und unter „time to market“ - Gesichtspunkten deutlich schneller. Nicht zu vergessen sei auch, dass nach dem WTO Beitritt von China Kapazitäten in der lateinamerikanischen Bekleidungsindustrie frei geworden seien, sodass hier Potenzial bestünde. Anschließend wurden in einer Podiums-

diskussion ausführlich Fragen beantwortet. So seien zum Beispiel 30 bis maximal 60 Tage Zahlungsziel üblich, Akkreditive dagegen eher selten im Einsatz. Kulturell wäre man sich näher als zum Beispiel zwischen China und Deutschland und Sprachbarrieren gäbe es kaum, da man vor Ort sehr gut Englisch spreche. Lateinamerika sei vielleicht nicht immer „der Billigste“, dafür aber in der Lage ein gutes Produkt und einen verlässlichen Service zu bieten.

Im Gespräch ist, über den AAPN in Kürze eine Veranstaltung in Lateinamerika zu

veranstalten, um sich vor Ort einen Eindruck von den Möglichkeiten der Region und ihrer Lieferanten machen zu können. Interessierte Unternehmen können sich beim DTB melden. Unter den 80 Teilnehmern des Infotages waren u.a. Vertreter von Hugo Boss, Escada, Basler, Gucci, Marco Polo, Holy Fashion, Leineweber, Ulla Popken, Miro Radici und Tchibo.

**Nächster „Arbeitskreis Sourcing“  
ist am 24. März 2011 in München.**



Sandra Felicius, Madeleine Mode GmbH



Walter Wilhelm,  
Walter Wilhelm Associates LLC



Guido Brackelsberg,  
Geschäftsführer Setlog GmbH



Carlos Arias, President Denimatrix, Guatemala