



Guss-Ring GmbH & Co. Vertriebs - KG, Bielefeld

# Deutsch-chinesische Geschäfte aus einem Guss

Im Verlauf der 30-jährigen Beziehungsgeschichte zwischen der Volksrepublik China und Deutschland haben sich vielfältige Kontakte besonders auf wirtschaftlichem Gebiet entwickelt. Große Konzerne entdeckten das Reich der Mitte als verlässlichen Rohstofflieferanten, aber auch als interessanten Partner im Produktionsprozess und im internationalen Handel. Im Zeichen einer unkomplizierten internationalen Kommunikation mit E-Mail, Internet und Mobilfunk haben auch schon kleinere mittelständische Unternehmen die Chancen und Möglichkeiten einer Kooperation mit dem bevölkerungsreichsten Land der Erde erkannt. Eines davon ist die Bielefelder Guss-Ring GmbH & Co. Vertriebs-KG, deren zweiter Geschäftsführer, Richard Hoberg, drei Dinge benötigt, auf die er während seiner häufigen Chinareisen nicht verzichten kann: Visum, Communicator und T-Mobile-Karte – und schon flutscht das Geschäft.



*Gussteile halten die Welt zusammen: Die Rückschlagventile, die z.B. im Schiffsbau Verwendung finden, sind nur ein kleiner Teil aus dem großen Produktportfolio von Gussring, Bielefeld.*

**G**uss-Ring wurde 1983 von dem Bielefelder Investor Dr. Dieter Brechmann als Tochterunternehmen der alteingesessenen Eisengießerei Brechmann (Schloß Holte-Stukenbrock) gegründet. Der vorausschauende Unternehmer hatte früh erkannt, dass die zunehmende Spezialisierung in der Gießereibranche Investitionen erforderte, um mit neuen Werkstoffen am Markt wettbewerbsfähig zu bleiben. Andere Werkstoffe, wie z.B. Grau-, Stahl- und Aluminiumguss, wurden zunächst in heimischen Gefilden und später in Südeuropa zugekauft. 1990 trat dann

Richard Hoberg ins Unternehmen ein. Nach der bereits 1995 erfolgten Zertifizierung von Guss-Ring nach EN ISO 9002 streckte Hoberg seine Fühler tiefer nach Osteuropa und Asien aus, so dass die Vertriebsgesellschaft bald einen schwunghaften Handel mit Guss- und Gesenkschmiedeteilen aus allen Werkstoffen (Grau-, Sphäro-, Stahl-, Edelstahl-, Aluminium- und Rotguss) und in allen Gussverfahren (Sand-, Kokillen-, Druck- und Feinguss (Wachsausschmelzverfahren)) entwickeln konnte.

Rasch wuchs ein internationaler Kundenstamm zusammen, und heute



**GOLDEN  RING**

*Linke Seite: Golden Ring (China) meets Guss-Ring (Germany), v.l.: Jerzy Ryczkowski (im LKW), Edward Dudek, Michael Bilinski, Bernhard Vogelsang, Ren Xishin, René Meyer, Hugo Frenk, Richard Hoberg und Manfred Siemensmeyer. Materialprüfung und Konfektionierung von Gussteilen im Werk des Gussring-Partners Golden Ring in Tsingtao.*

liefert Guss-Ring fertig bearbeitete und häufig oberflächenveredelte Gussteile an die Nutzfahrzeugindustrie, Autozulieferer, Antriebstechnik, Isolatorenfabriken, Eisenbahnbauer (z.B. Weichenverstellgehäuse) und auch für den Transrapid, oder, wie es Hoberg fachchinesisch ausdrückt: „Entwicklung und Herstellung von Trägerkonsolen für Aufnahme der Funktionsebene am Fahrweg (das ist die Magnet-„Schiene“) des Transrapid.“ Wie er nach China kam? „Nun“, so erläutert er lapidar, „ich wollte die enormen Potenziale des riesigen, chinesischen Marktes für unsere Kunden erschließen.“

Klingt einfach. Und es ging besser, als es sich Hoberg anfangs vorgestellt hatte. Er packte die Koffer und machte sich auf nach China, um nach einem geeigneten chinesischen Partner zu suchen. In Qingdao, der ehemals deutsch-kaiserlichen Kolonialstadt in der Provinz Schantung (Schandong), in der heute die Chinesen gerne ihren Strandurlaub verbringen, traf Richard Hoberg auf den Gießereingenieur Ren Xishin, den späteren Geschäftsführer von „Golden-Ring“, und rasch stellte man fest, dass die eine Firma die ideale Ergänzung zur anderen darstellen könnte. Ren war bislang im staatlichen Import- und Exportgeschäft tätig und nutzte die Gunst der Stunde, um sich mit Hobergs Hilfe und tätiger Mitarbeit seiner Schwester Lina selbstständig zu machen.

Heute ist Herr Ren mit Golden-Ring ein enger Partner von Guss-Ring, mit einem erfolgreichen Unternehmen in Qingdao, der Stadt des berühmten Bieres, das 1903 von deutschen Siedlern eingeführt wurde. „Das Geschäft mit China“, so erinnert sich Hoberg, „ging ohne den Partner ziemlich hakelig voran, jetzt aber, wo wir uns aufeinander abgestimmt haben, ist die Abwicklung völlig problemlos, bei höchster Zuverlässigkeit und Liefertreue.“ Wichtig sei es, so hat er erfahren, „dass man sich auf die chinesische Mentalität einstellt, dann findet man mit Sicherheit den fairen Geschäftspartner und kann auch auf die Hilfsbereitschaft der Behörden zählen. Die Chinesen sind generell sehr bemüht, sie wollen



*Ren Xishin, Geschäftsführer des chinesischen Gussring-Zulieferers Golden Ring, setzt bei seinen Besuchen in Deutschland auf T-Mobile: Handy mit Karte stellt ihm für die Dauer seines Aufenthalts sein Geschäftspartner Richard Hoberg.*

alle erfolgreich sein und dementsprechend verlaufen auch die Geschäftsprozesse äußerst effizient.“

Natürlich geht's nicht ohne häufige Präsenz vor Ort, und so hält sich Hoberg ca. fünf Mal im Jahr in Qingdao auf, um seine Bestellungen vor Ort aufzugeben und auch um neue Zulieferer kennen zu lernen, die ihm sein Partner empfiehlt. Gut zu wissen, dass sich Herr Ren in Hobergs Abwesenheit auch um die Qualitätssicherung

kümmert, so dass Guss-Ring und Golden-Ring jährlich auf einen Umschlag von 3000 Tonnen oder 150 Containern roher, fertig bearbeiteter oder speziell veredelter Gussteile kommen, die von Bielefeld in alle Welt, auch nach Übersee, gehen.

Zumeist nimmt Hoberg Quartier im Tsingtaoer Holiday Inn oder im Shangri La, wo er alles das vorfindet, was ein Europäer erwartet. Immer dabei ist sein Communicator mit T-

Mobile-Karte, denn dieses Equipment sichert ihm die Anbindung an die Familie zu Hause und an die Firma in Bielefeld: „Egal, wo ich mich aufhalte, in Shanghai, Peking oder in der Provinz Shandong, ich hatte mit T-Mobile noch niemals Schwierigkeiten, e-Mails zu empfangen oder zu versenden oder einfach nur in alle Welt zu telefonieren – das klappt in der Volksrepublik China ganz vorzüglich.“

Und auch die Mitarbeiter in Bielefeld und der Weimarer Niederlassung schwören beim Telefonieren, wie Hoberg schmunzelnd sagt, „auf das Original“. Und wenn Herr Ren nach Deutschland kommt, weiß er auch, was er an T-Mobile hat. „Als er uns das erste Mal hier besuchte“, erinnert sich Hoberg lachend, „hatte er im Hotel für 250 Euro geschlafen und zu seinem Entsetzen für 500 Euro im Festnetz des

Hotels telefoniert, mit Roaming-Partner T-Mobile hat sich auch hier Normalität eingestellt.“ Deswegen können die beiden Partner nun auch in Ruhe ihren Geschäften nachgehen, die immer besser laufen, denn ihre Dienste sind gefragt: „Wir sind die Dienstleister, die im Kundenauftrag Global Sourcing für den Mittelstand durchsetzen, das heißt: internationale Beschaffung, internationale Logistik,

Lagerhaltung und natürlich Just-In-Time-Lieferungen.“ Und er bringt das mittelständische deutsch-chinesische Erfolgsmodell auf den Punkt: „Unser eigentliches Kapital ist unser Know-how – Was geht in der Gusswelt wo mit wem und wie und das möglichst kostengünstig? – bei Einhaltung aller gesetzten, hohen Qualitätsansprüche!“ Und das klappt zwischen Deutschland und China offenbar ganz vorzüglich. ■

*Rechts: Tsingtao hat, statistisch gesehen, die höchste Unternehmensdichte in China vorzuweisen. Stadt und Provinz florieren. Unten: Davon profitieren auch Ren Xishin und seine Mitarbeiter, die den Weg in die Privatwirtschaft sehr erfolgreich beschritten haben.*

