

Global Sourcing ist die Herausforderung dieses Jahrzehnt

In Europa, Asien und darüber hinaus, fangen Sie in Ihrer Stadt an

Für wen gilt dieses Positionspapier? Adressanten Kreise:

Alle Fachgruppen und Berufsgruppen, Ein Allrounder wird die Zukunft bestreiten. Stellen Sie sich auf die richtige Seite.

Wie sieht der Einkäufer der Zukunft aus?

„Alte Gewohnheiten haben Zeit gehabt zu wachsen, Neue müssen es auch tun.“

Gibt es Lösungen? ja

1. Action Plan muß her (zu wissen, wo der Schuh drückt, ist schon mal ein Anfang), kurz- mittel- und langfristige Zeitenrahmen setzen
2. Brücken bauen statt Gräber ziehen (Konkrete Maßnahmen erstellen und umsetzen), keine Schuldigen suchen, sondern nach vorne blicken, Was bringt das Unternehmen strategisch weiter...**zwischen Einkauf und Zulieferer, Einkauf und Verkauf, zwischen Einkauf und unternehmensinternen Verkäufer**
3. Intern stark (Antizipationskräfte werden geweckt und steigert die Resilienz)
4. International Kompetenz (Ein MUSS für die Kompetenz der Situation um fit zu sein für diese Strategie) die Sprache des anderen Sprechens steigert die Kompetenz
5. **Umdenken auf allen Ebenen** (achten auf internen Zielkonflikte)

Suchen Sie die Kooperation und helfen sie Konflikte zu lösen. Förderung der Innovation auf allen Ebenen, Frühzeitige Verknüpfung der Projekte (in unterschiedliche Abteilungen) Enge Vernetzung der Führungskräfte. (um interne Zielkonflikte zu vermeiden)

DER ZUKUNFT EINKÄUFER:

1. Lösung der momentanen Situation und Sicht für neues zu öffnen.
2. Ein Manager wird der Manager seiner Warengruppe sein, Viel Verantwortung übernehmen und die Internationale Interkulturell Kommunikation beherrschen (müssen) und somit zum Allrounder eines modernen Unternehmens sein, und Botschafter seiner Führung sein, sein Verhandlungsgeschick wir über den Erfolg des gesamten Unternehmens gestalten.

Der Einkäufer der Zukunft wird nicht mehr der Preisdrücker der Vergangenheit sein, sondern Handeln mit Persönlichkeit wird ihn auszeichnen, er wird sein Büro immer vorhanden sein, und Lösungen gemeinsam erarbeite werden. Besprechungen werden stattfinden jedoch viel effizienter als heute. Teilnehmer werden dafür sorgen das die Zeit kreativ genutzt wird.

Der Einkäufer wird ein Interkultureller, vielseitig befähigter Warengruppen-Manager sein. In einem internationalen Kontext eines internationalen Unternehmens werden neue Kompetenzen notwendig werden.

Ein praktischer Test-Check-Workshop-Tag:

Echte Praxisfälle verwenden und Rollenspiele spielen. „World-Coffee spielen“

Quelle: [Global Sourcing | Ratgeber auf INSIDE BUSINESS - e](#)

„Mittelständische sind im **Global Sourcing** weit abgeschlagen!“ So titelte das Magazin „Markt und Mittelstand“ und bezog sich dabei auf eine Studie der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur in Leipzig. Während Konzernunternehmen die globale Beschaffung als strategischen Wettbewerbsvorteil nutzen, kaufen etwa die Hälfte aller Unternehmen nur bei explizitem Bedarf oder praktisch gar nicht im Ausland ein.

Ein entscheidender Grund für die Zurückhaltung ist der Mangel an Ressourcen und Know-how im globalen Einkauf. Denn die Anforderungen für eine erfolgreiche Nutzung internationaler Zulieferer sind hoch. „Global Sourcing geht weit über das 'Importieren' von Waren hinaus, es beinhaltet die systematische Analyse und Nutzung des weltweiten Beschaffungsmarktes“, auf die notwendigen Fähigkeiten für den globalen Einkauf.“

Welche Gefahren lauern beim globalen Einkauf?

Wie sehen Ihre Erfahrungen diesbezüglich aus?

Er beschreibt damit ziemlich treffend das Problem kleiner und mittlerer Unternehmen – sie verfügen nicht über die Mittel, das Personal und die Zeit, um sich mit einer derart komplexen Materie zu beschäftigen. Dazu kommen unentdeckte Risiken, die sich nur durch Erfahrungen und gute Kontakte minimieren lassen. Schwierigkeiten beispielsweise bei hohen Transportkosten, Wechselkursschwankungen oder Zölle den vermeintlich günstigen Einkaufspreis so verteuern, dass die gesamte Beschaffung zum Verlustgeschäft wird. Im internationalen Kontext müssen, diese Einflüsse im internationalen Kontext-Team, eine disziplinäre Zusammensetzung bereitstellen, um diese Herausforderung professionell zu begegnen.

Aber hier gilt Vorsicht. Die Finanzierung kann zu einem Fokusthema oder wie ich es gerne nenne einem „**Aufpassfeld**“ führen, weil politische oder wirtschaftliche Instabilität im Lieferland nur schwer einzuschätzen ist und sich daraus Risiken im Zahlungsverkehr ergeben.

Typische Themen sind:

->Verlängerte Lieferzeiten, mangelhafte Qualität oder ein kompletter Lieferausfall sind weitere Risiken im internationalen Warenaustausch.

->Aber auch Sprachbarrieren und unklare Rechtslagen können zu Problemen in der Zusammenarbeit zwischen Auftraggebern und Lieferanten führen. Also, was tun?

Verbünden Sie sich mit erfahrenen Unternehmen!

Kooperationen helfen Ihnen Ihre Schwächen abzubauen und Ihren Partner vertrauensvoll zu supporten was Ihnen positiv zurückgespielt werden wird.

Für viele KMU sind die Voraussetzungen für Global Sourcing als Einkaufsstrategie sehr hoch und die verhaltene Nutzung deshalb nachvollziehbar. Das bedeutet aber nicht, dass sich die Vorteile der Globalisierung nicht nutzen ließen. Im Grunde genommen gibt es einen einfachen Weg für jedes Unternehmen, sich die günstigsten internationalen Lieferanten zu erschließen. Das Zauberwort heißt 'Kooperation'! Dahinter steckt ein klarer Fokus: Sie sind als Unternehmen nicht allein, andere stecken in derselben Situation und gemeinsam lassen sich Anforderungen erfüllen, die allein nicht zu stemmen sind.

Klar ist, dass Sie direkte Konkurrenten wohl kaum in eine Kooperation einbeziehen wollen. Aber wie wäre es, nach Partnern mit einem ähnlichen Bedarfsprofil zu suchen? Fast alle Maschinenbau-Unternehmungen brauchen Antriebselemente, Kunststoffteile,

Steuerungssysteme oder sonstige Maschinenelemente. Über die Verbände, wie Swiss Engineering, SWISSMEM, Deutsche Gesellschaft für Qualität, [DGQ], oder zum Beispiel dem VDMA oder dem VDW, lassen sich Partner für den gemeinsamen Einkauf finden. Gute Kontakte lassen sich auch im Rahmen von Fachmessen oder Kongressveranstaltungen gewinnen.

Global Sourcing bietet dabei noch eine völlig andere Komponente: Der Blick in andere Länder dient auch dazu, lokal die besseren Einkaufskonditionen zu erschließen. Hintergrundinformationen anderer Märkte und Anbieter kann ja interessante Aspekte für Preisverhandlungen mit den heimischen Anbietern hervorheben oder diese anstoßen sich verbessern zu wollen. Oder es lassen sich Erkenntnisse über neue Kundenpotenziale erzielen. Ein ständiges Wachsein erfordert, ein ständiger Drang „besser werden zu wollen“.

Die Zukunft des Einkäufers wird sich ändern müssen, er wird den Mut haben müssen, sich in diverse technische, marketingtechnische, wirtschaftliche Diskussionen einmischen zu müssen, um ein klareres Bild der Gesamtsituation sich verschaffen zu wollen.

Global Sourcing bietet dabei noch eine völlig andere Komponente: Der Blick in andere Länder dient auch dazu, lokal die besseren Einkaufskonditionen zu erschließen. Die Kenntnis anderer Märkte und Anbieter kann ja interessante Aspekte für Preisverhandlungen mit den heimischen Anbietern hervorheben. Oder es lassen sich Erkenntnisse über neue Kundenpotenziale gewinnen.

Erfolg mit Arbeitsgemeinschaften und Systempartnern

Im Rahmen von größeren Projekten entstehen Systempartnerschaften. Sie können solche arbeitsteiligen Projekte gut für gemeinsam geführte Einkaufsaktivitäten nutzen. Der Aufbau von Produktionslinien, zum Beispiel in der Automobilindustrie oder bei Herstellern von Massenartikeln, setzt häufig intensive Zusammenarbeit voraus. Die Kooperation läßt sich auf gemeinsame Aktivitäten im Einkauf übertragen. Der Vorteil dabei wäre die Verbreiterung der Wissens- und Erfahrungsbasis. Beispielsweise wäre es möglich, unterschiedliche Anforderungen bei Produkten der Antriebstechnik – Elektromotoren, Getrieben, Steuerungseinrichtungen – aufeinander abzustimmen oder zu ergänzen. Dies würde den Bedarf erweitern und wäre eine gute Grundlage für bessere Liefer- und Zahlungsbedingungen bei den gemeinsam genutzten Lieferanten.

Ein weiterer Vorteil wäre eine Verteilung der personellen Möglichkeiten. Ist erst einmal eine Vertrauensbasis entstanden, könnten die Aufgaben unter den Kooperationspartnern arbeitsteilig organisiert werden, was einerseits die Wissensbasis verbreitert und andererseits personelle Entlastung verspricht.

Dass derartige Kooperationsbestrebungen von großem Vorteil sein können, belegen die großen Automobilhersteller, Energielieferanten, Mobilitätsanbieter oder die Hersteller von IT-Produkten. Sie kaufen gemeinsam ein, nutzen teilweise dieselben Zulieferer oder Systempartner. Voraussetzung für eine so weitgehende Zusammenarbeit sind klare vertragliche Regelungen. Dass selbstbewußte Konkurrenten aus wirtschaftlichen Gründen ihre Bedenken überwinden und dann jahrelang erfolgreich zusammenarbeiten, zeigen etwa die Automobilhersteller im Bereich der Motorenproduktion. Nicht nur, dass austauschbare Baugruppen-Systeme entwickelt werden, die Hersteller tauschen auch komplette Aggregate untereinander aus.

Eine Checkliste für das Global Sourcing

Vor allem die großen Konzernunternehmen mit internationaler Erfahrung nutzen heute Global Sourcing als strategische Ressource. Kleine und mittlere Unternehmen halten sich aus unterschiedlichen Gründen zurück, fühlen sich aber mehrheitlich den Anforderungen des globalen Warenaustausches nur unzureichend gewappnet. Da jedoch auch der Wettbewerb

internationalisiert wird, ist es sinnvoll, die eigenen Defizite und Versäumnisse zu überwinden. Nachfolgend finden Sie eine Checkliste, die beim Erschließen neuer Lieferanten und Märkte helfen soll.

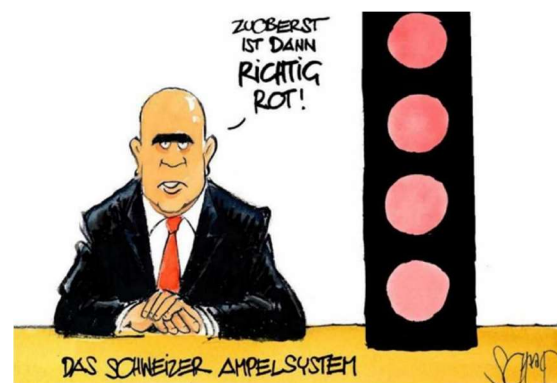
Aufpasspunkte und Liste: Global Sourcing für alle Unternehmen (unabhängig Ihrer Größe)

1. Sind Sie mit der aktuellen Art und Weise des Einkaufs und der Beschaffung zufrieden?
2. Was möchten Sie, was sollte das Unternehmen ändern?
3. Welche Prioritäten haben Sie im Einkauf?
 - Preisgestaltung, Qualität
 - Verfügbarkeit, Verlässlichkeit
4. Haben Sie / hat das Unternehmen Erfahrung im internationalen Einkauf?
5. Hat das Unternehmen internationale Kooperationspartner / Kunden?
6. Wie pflegen Sie / wie pflegt das Unternehmen Kontakte ins Ausland?
 - Kontaktpflege auf persönlicher Ebene
 - Vielfältige Kontaktpflege
 - Institutionalisierte Unternehmenskontakte
7. Welche Befürchtungen haben Sie / bestehen im Unternehmen in Bezug auf Global Sourcing?
 - Überforderung und unzureichende Kenntnisse und Fähigkeiten
 - Unsicherheit bei der Partnerwahl
 - Ungewollter Technologietransfer und Plagiate
8. Haben Sie / hat das Unternehmen schon einmal Beratung in Sachen Global Sourcing in Anspruch genommen?

Die gerade entstehenden oder bereits in Kraft getretenen Freihandelsabkommen (USMCA) werden den Strom der Waren weltweit verändern. Dies ist ein entscheidender Grund, sich mit Global Sourcing zu beschäftigen, auch wenn Sie heute noch nicht daran denken, Waren aus fernen Ländern zu beziehen. In jedem Fall lohnt es sich, über die Möglichkeiten und Potentiale nachzudenken. In Anbetracht der heute androhenden Kriege und Krisen, muß der Fokus auf Ihre schätzenswerte Lieferkette und Internationalisierung gelegt werden, um nicht ins Hintertreffen zu geraten oder den Anschluß zu verpassen. Dies ist sicherlich ein gewisser Stresstest für viele Unternehmen aber auch eine sehr interessante Tätigkeit.

Packen wirs' an!

Bei weiteren Fragen und Anfragen, wenden Sie sich gerne an www.pur-consulting.org
Wir helfen Ihnen auch im Zusammenhang mit der nachhaltigkeitszielen einer integrativen und interdisziplinären Aufbauorganisation, um ein „Morgen“ zu schützen.



Herzlichen Dank
Ludwig Sadredin Sahesch-Pur
Zürich, Neutraubling, 16.03.2022

Quelle: undefiniert