

Konzept zur Entwicklung des Global Sourcing in mittelständischen Unternehmen



Aufgabenstellung/Zielsetzung:

Im Zuge der Globalisierung, des ständig wachsenden Wettbewerbsdrucks und stagnierender Märkte muss es die Aufgabe von Unternehmen sein, ihre Ertragslage stetig zu verbessern, um konkurrenzfähig zu bleiben. Speziell bei arbeitsintensiven bzw. lohnintensiven Produkten können durch eine intelligente Beschaffung erheblich Kosten eingespart werden. Um dieser Aufgabenstellung zu entsprechen, müssen Unternehmen

geeignete Beschaffungsstrategiekonzepte entwickeln und anschließend umsetzen. Ein möglicher Ansatz wäre hier der des Global Sourcing, welcher aber vorher einer sorgfältigen Planung zur erfolgreichen Implementierung in der Unternehmung bedarf.

Fragestellung: Wie kann das Konzept erfolgreich umgesetzt werden? Welche Schritte sind durchzuführen? Wie können Kosten reduziert werden?

Vorgehensweise: Eine anfängliche Begriffsbestimmung ist unumgänglich. Sie dient für ein besseres Verständnis, was Global Sourcing ist. Zudem sind einige Anforderungen sowohl an die Unternehmen selbst, als auch an die eigenen Mitarbeiter im Vorfeld zu stellen. Daraus lässt sich eine erste Strategie bestimmen. Das Konzept selbst lässt sich in zwei Teile gliedern. Der erste Teil beschäftigt sich mit dem analytischen Verfahren, die die Grundvoraussetzung für eine internationale Beschaffung darstellt. Anschließend folgt der operative Teil, in dem konkret Lieferanten identifiziert und ausgewählt werden. Weitere Teile des operativen Verfahrens wären u. a. das Beschaffungscontrolling, der Einsatz von modernen Informations- und Kommunikationstechnologien und eine Entscheidungshilfe anhand einer Make-or-Buy-Analyse.

Ergebnis der Arbeit: Um erfolgreich Global Sourcing betreiben zu können, müssen viele Details beachtet und umgesetzt werden, weshalb diese Arbeit eine praktische Anleitung darstellt, die Schritt für Schritt zu einer neuen Beschaffungsstrategie der Einkaufsabteilung führen kann. Spezielle kleinere und mittlere Unternehmen können sich aufgrund des gestiegenen Kostendrucks einer weitreichenderen Beschaffung als die der nationalen Beschaffung heutzutage nicht mehr entziehen. Jedoch hat sich während der Arbeit herauskristallisiert, dass viele Unternehmen die Potentiale einer internationalen Beschaffung noch nicht erkannt haben. Erst nach und nach erkennen sie die Chancen des Global Sourcing, was dazu führt, dass sich diese Beschaffungsstrategie in den nächsten Jahren noch maßgeblich verändern wird.