

# Global Sourcing – Chance oder Risiko?

Andrew Seim, Bereichsleiter Supply Chain Management & Service, Höft & Wessel AG

Global Sourcing – Chance oder Risiko: diese Frage ist nicht eindeutig zu beantworten. Die eigentlich passende Antwort auf diese Frage wäre, es kommt darauf an! Nur worauf? Ich bin der Überzeugung, die unternehmensindividuellen Bedürfnisse sind zu berücksichtigen, ob der globale Ausbau der Beschaffungsaktivitäten vorangetrieben werden soll oder nicht. Für manch nationales Unternehmen ermöglicht die Beschaffungsseite auf internationaler Ebene den Markteintritt für Vertriebstätigkeiten. Hemmnisse werden abgebaut und eigene Produkte und/oder Marken können im Fahrtwind der Supply Chain in neuen Märkten platziert werden. Es gilt aber auch die Frage zu beantworten, was die Organisation bereit ist preiszugeben und inwieweit die Organisation fähig und bereit ist, interkulturelles Neuland zu betreten. Eines ist sicher: wenn in neue Beschaffungsmärkte eingetreten wird, muss die gesamte Organisation diesen Schritt tragen und befürworten. Im Zuge einer effektiven Qualifizierung von neuen Lieferanten und Produkten geht es nur gemeinsam, unter Einbeziehung aller internen und externen Fakultäten. Wenn nur eine Fraktion ausschert oder unwillig ist, wird dieses Unterfangen nicht von Erfolg gekrönt sein. Die Anpassung an neue Partner, neue Mentalitäten und neue Sprachen müssen von der gesamten Organisation getragen werden.

Ich bin der Überzeugung, dass produzierende Unternehmen ab einer gewissen Größe ihre Beschaffungsaktivitäten global ausrichten müssen, um Wettbewerbsfähig zu bleiben.

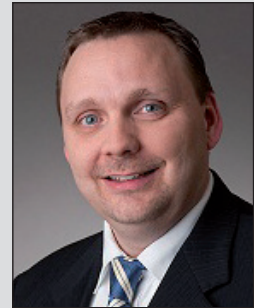
Global Sourcing bietet Unternehmen die Möglichkeit, Preis und damit auch Wettbewerbsvorteile für ihre in- und ausländischen Produktionsstandorte sowie Tochtergesellschaften zu erzielen. Allein durch die Erweiterung der Lieferantenbasis nimmt der Druck auf die bestehenden Lieferanten zu, attraktive Angebote zu unterbreiten.

Demgegenüber stehen Nachteile in Form von Risiken. Diese sind im Wesentlichen politische, rechtliche, logistische, qualitative und finanzielle Risiken. In einigen Beschaffungsländern mangelt es oftmals an demokratischen Strukturen mit ausgeprägtem Rechtssystem. Allein schon aus diesem Grund ist es unerlässlich, bereits im Vorfeld umfangreiche Risikoanalysen durchzuführen.

Im Weiteren stellt Global Sourcing genaue Anforderungen an die Aufbauorganisation. Chance und Risiko sind unmittelbar miteinander verbunden. Diese Abwägung beginnt bereits in der eigenen Organisation.

## Experte

ANDREW SEIM studierte Betriebswirtschaft in Hamburg und übernahm im Dezember 2012 die Leitung der Supply Chain und des Services bei der Höft & Wessel AG. Als Experte für globales Supply Chain Management mit Schwerpunkt auf Asien blickt er auf eine über 15-jährige Berufserfahrung in Führungspositionen internationaler Konzerne aus verschiedensten Branchen zurück.



**HÖFT & WESSEL**  
SOLUTION PARTNER FOR YOUR SUCCESS

Andrew Seim  
Höft & Wessel AG  
Rotenburger Straße 20  
30659 Hannover  
Deutschland  
Tel. +49 511 6102-312  
E-Mail: ASE@hoeft-wessel.com  
www.hoeft-wessel.com

Insofern eine Global Sourcing Strategie verfolgt werden soll, sollten die folgenden sechs Anforderungen an die Aufbauorganisation bedacht werden.

1. Unterstützung durch Top Management
2. Qualifikation & Motivation des Personals
3. Durchführung von Standardisierungen
4. Aufbau eines Compliance Managements
5. Erweiterung der Controllingsysteme
6. Veränderung der Einkaufsorganisation

Mit immer geringerer Fertigungstiefe in den Hochlohnländern ist Global Sourcing nicht nur ein Mittel zur Beschaffung von Gütern, sondern eine komplette strategische Neuausrichtung der gesamten Supply Chain.